



## 계절별 재고 현황 파악을 위한 집중적 재고 조사

사례 연구: 소매 재고 - 할인 소매업체

전국에 500개 이상의 매장을 보유한 할인 소매업체는 **계절별 재고 현황에 대한 가시성을 확보해야 했습니다.**

# 계절별 재고 현황을 파악할 수 있도록 집중적 재고 조사

사례 연구: 소매 재고 - 할인 소매업체

500개 이상의 매장을 보유하고 28,000명 이상의 직원을 고용하고 있는 영국의 한 선도적인 할인 소매업체는 RGIS의 지원이 필요했습니다. 이 할인 소매업체는 잉글랜드, 스코틀랜드, 웨일즈, 북아일랜드 전역에 매주 4백만명 이상의 고객이 매장을 방문합니다. 매장에는 가정, 정원, 신학기, 장난감, 식품, 건강 및 미용 등 다양한 카테고리가 있습니다.

## 요구 사항

할인 소매업체는 계절별 재고 현황에 대한 더 많은 가시성을 확보해야 했습니다. 소매업체는 고객의 29%가 품질로 인해 상품을 구매하지 못했을 때 온라인 또는 경쟁업체로 이동한다는 사실을 깨닫고 RGIS에 다음의 정보를 제공할 것을 요청했습니다:

- 보유 파일과 비교하여 특정 상품 재고 확인
- 전국의 모든 매장에서 업무 수행
- 촉박한 기한 내에 프로젝트를 완료하여 연말연시 시즌을 완벽하게 준비
- 정확한 재고조사로 정확한 수량과 스타일의 상품 유지
- 재고조사를 위한 경험있는 조사원 지원
- 원활한 확인 프로세스를 제공하는 기술
- 판매 지표, 특히 마진이 높고 수요가 많은 제품을 기반으로 판매 타겟팅

## 솔루션

할인 소매업체는 계절별 재고 가시성 프로젝트를 완료하기 위해 RGIS와 파트너 관계를 맺었으며, RGIS는 다음과 같은 정보를 제공했습니다:

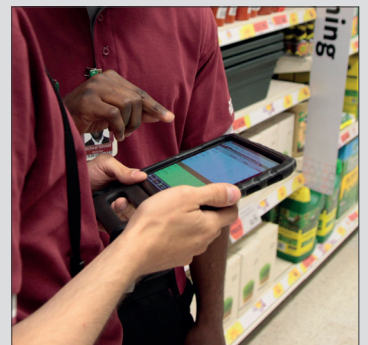
- 특정 매장에 대한 집중 재고 조사를 완료하여 예상 재고량 대비 보유 수량을 확인
- 판매 성수기에 대비하여 모든 SKU(Stock Keeping Units) 재고 확보
- 모든 매장과 팀이 단일화된 목표를 가지고 강력한 협력적인 관계 구축
- 원활한 커뮤니케이션과 계절별 상품 데이터에 대한 명확한 이해

## 결과

할인 소매업체는 계절별 재고 현황 파악 프로젝트를 RGIS에 아웃소싱하여 다음과 같은 결과를 얻었습니다:

- 고객은 RGIS의 데이터를 분석하고 각 위치의 계절별 상품에 대한 추가적인 가시성 확보
- 고객은 공급망을 업데이트하고 각 매장에 정확한 수의 제품을 배송할 수 있는 충분한 시간을 확보하여 품질로 인한 판매 손실 위험을 최소화
- 유령 상품을 찾아 각 매장의 재고를 수정
- 긍정적인 쇼핑 경험을 통한 고객 만족도 향상
- 계절별 판매 기간 동안 수익성 증대

할인 소매 업체는 판매 가능한 모든 상품을 확보 함으로 고객에게 모든 상품을 정확하게 판매할 수 있었습니다.



© 2023 RGIS. All rights reserved.  
RGIS\_CS\_0179\_01

집중 재고 수조



정보 수집



협업 접근 방식



수익성 향상



RGIS에 연락하여 어떻게 도움을 받을 수 있는지 확인해 보세요.