

Open Talks!

(株)オーティーエスが贈る ファッション・アパレル物流通信 Vol. 7

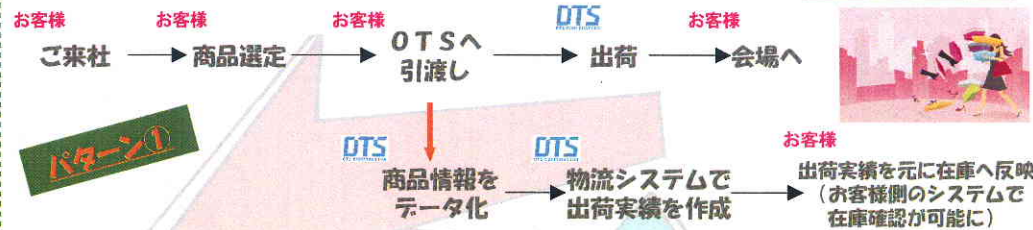
7月号

こんにちは! 本格的に梅雨の季節が到来して、毎日湿度が多くて大変ですね。お客様におかれましては、セール・催事の時期到来ですね。「今回はどの商品を投入しよう?」なんて、お悩みがもたれませんか。さて、セールや催事でオーティーエスから商品を出荷する流れについて、お客様はご自身のブランドについてはご存知かと思いますが、別のブランド様ではどうやっているのか、気にされたことはありますか?そこで今回は、セール・催事の業務の流れを大まかなパターン別にご紹介してみようと思います。

以下に特徴的なセール・催事の対応の流れを2パターンで表しました。

- ①パターン: お客様がご来社されて商品選定
- ②パターン: お客様の出荷指示を受けて出荷作業の2つです。

さて、両者のメリット/デメリット、特徴はどんな所にあるでしょう?!



取材後記

今回ご紹介したセール・催事業務を取っても、お客様の環境に合わせ、その対応を色々させていただいている事を改めて実感しました。当然と言えば当然のことですが、目的があるからその方法を取るんですよ。お任せ頂いているこの催事・セールの物流は、様々なお客様向けにパターンも色々です。このノウハウを生かせれば、もしかしたらお客様に合わせてもっと効率化できるかも?と、勝手ながら思う次第です。「この業務で、何かいい方法ないかな?」と普段感じている点がおありのお客様、お気軽に弊社の担当までご相談くださると嬉しい限りです。

お客様へ

今回掲載させて頂きました業務パターンは、お客様の環境により状況が変わります。詳細はお気軽にご相談頂ければ幸いです。

【プロフィール】

氏名: 佐藤 菜実(サトウ ナミ)
所属: 臨海センター
年齢: 22歳 血液型: A型
趣味: ショッピング、散歩

今月のスタッフ紹介

今月のスタッフ紹介は、久しぶりの新卒入社の新人さんです。

ラーメンがとても好きなんです。ラーメンが大好きで、大学時代はラーメン屋でアルバイトをしていました。



京都の大学に通っていたので、東京のラーメンにはあまり詳しくないのですが、新宿の「風雲児」というお店がお気に入りです。もっというんなお店に行きたいです。



皆さん、どうぞよろしくお願いします。

パターン①の特徴は?

出荷をデータで指示しないため、お客様はオフィスでの入力作業負担が少ないです。お越し頂く手間は、都内からも近い(2経路2駅利用可能)弊社の立地がカバーします。なにより商品を確認しながら品揃えが出来るのがポイントですね。

集められた商品をもとに、出荷指示に代わるデータ作成がありOTSの事務作業は増えますが、商品を揃えていただけのため、倉庫作業はスピーディーに進みます。

パターン②の特徴は?

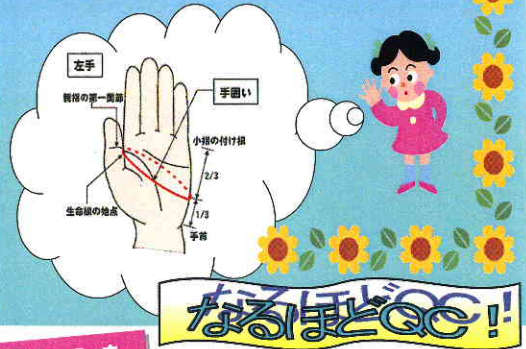
出荷データをシステムで指示下さる環境のお客様は、ほぼ通常の流れとなります。出荷データに催事・セール・区分を足す必要がある場合は注意が必要。OTSへ行く時間が取れない、行く必要が無い、というお客様向けになります。

データ入力がお客様側で発生しますので、その分時間がかかります。指示を受けた後のOTSですぐに出荷作業が開始出来るので比較的スムーズです。

そろそろ10AW商品が入荷し始める頃ですね... AWといえば手袋などありますよね。今回は手袋の品質表示を作成する際に注意している【手囲い寸法】についてのご説明です。自分の「手囲い寸法」をご存知ですか? 「買う時は試着するから」という方がほとんどですが、品質表示法で表示しなくてはなりません。今度手袋を購入する際に、気にしてみてください。

この「手囲い寸法」のサイズは、左手(右手)親指の第一関節とほぼ同位置にある生命線の始点と、小指の付け根と手首を結んだ線の、手首から3分の1の距離を結んだ手の平の周りの長さを、cmで表したものです。(下図参照)

通販などで購入する場合には自分のサイズを知っているといいかもしれませんね♪



こんなフォローもあいます!!

■在庫データが狂わないために

1. 集めていただいた商品は、OTSで記録を取るまで持ち出しをご遠慮していただくなど、運用の統一をお願いすることもあります。
2. 通常はお客様側のシステムから出荷指示を頂く場合で、セール・催事分はOTSへ集めに来る、という場合。商品は確保されたのに、当日のお客様側システム上では、まだ在庫として計上されています。その商品の通常出荷指示も出来る訳ですね。これを回避するのに、一度OTS作成のデータをお渡しして、お客様側システムから指示をする、などの運用デザインも致します。

編集後記

6月初旬、社外報やメールマガジン等を発行される企業3社様と情報交換会を弊社にて開催致しました。異業種の皆様には、瑞江センターと臨海センターをご案内させて頂きました。今回、私自身にとっても瑞江センターの業務等を知る機会となり、上司からの説明に聞き入っていました。来訪の皆様も、興味深く修理室での研修作業に見入っていらつやいました。やっぱり、自分が気に入っているアクセサリやツールはお直してでも永く使いたい(><)と思うからこそ修理に出すんですね。 営業企画 福田

ご意見・ご要望・ご質問等は下記連絡先へ!

TEL 03-5605-5515

URL: <http://www.e-ots.jp>

編集担当
須持・福田・北野

