

Mô hình Giá trị của Thời gian

Các thương hiệu và nhà bán lẻ luôn tìm cách tăng tỷ lệ bán hết hàng ở mức giá toàn phần để đạt được lợi nhuận cao hơn.

COTTON USA™, cùng hợp tác với WWA Advisors, đã áp dụng mô hình Giá trị của Thời gian do Đại học Lausanne, Thụy Sĩ phát triển nhằm hỗ trợ chuỗi cung ứng dệt may đánh giá chính xác hơn giá trị của thời gian.

Mô hình này kết luận rằng bằng cách dự đoán chính xác hơn nhu cầu tiêu dùng, bạn có thể bán nhiều hàng hơn với lợi nhuận cao hơn. Mô hình này đặc biệt đúng với mặt hàng có tính biến động cao.

MÔ HÌNH NÀY HOẠT ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO?

Sau đây là một ví dụ về nhà bán lẻ ngoài đời thực.



Để tính toán lợi nhuận gia tăng của riêng mình, bạn cần biết những số liệu đầu vào sau đây:



Độ chính xác Mong muốn (% Bán hết Hàng ở mức Giá Toàn Phần)



Thời gian bán hàng để Đạt được Độ chính xác Mong muốn



Giá Bán Lẻ Toàn Phần



Ước tính số lượng Sản phẩm được giao



Chi phí khi Thời Gian Thực hiện đơn hàng Dài



Tỷ lệ chiết khấu

BẠN MUỐN BIẾT MÔ HÌNH GIÁ TRỊ CỦA THỜI GIAN CÓ THỂ MANG LẠI HIỆU QUẢ NHƯ THẾ NÀO CHO MÌNH?

Vui lòng liên hệ với Vaughn Jordan tại địa chỉ vjordan@cotton.org.

*Mức tăng 11% là mức tăng lợi nhuận mẫu có thể áp dụng cho một sản phẩm cụ thể. Mức lợi nhuận có thể thay đổi nhiều tùy thuộc vào số liệu đầu vào của mô hình. Mô hình này mang tính hướng dẫn chứ không phải một sự bảo đảm.

