



ZEBRA



Benzeri Görülmemiş Envanter İzlenebilirliği için beş adımda RFID Pilot Uygulaması

ENVANTER YÖNETİMİNDE HATASIZLIK YENİDEN TANIMLANIYOR

Perakende devriminde rekabette kalabilmek neredeyse kusursuz bir envanter izlenebilirliği gerektirir ve müşteri deneyiminde dönüşüm yaratmak için kritik öneme sahiptir. Auburn Üniversitesi RFID Lab'ına göre, günümüzde büyük mağazalar, özel perakende mağazaları ve büyük süpermarketlerden perakende zincirlerine, giyim firmalarına ve tüketici elektronik cihaz perakendecilerine kadar, perakende sektörlerindeki envanter hatasızlığı %60 civarında seyretmektedir.¹ Bu açık, perakendecilerin potansiyel satış fırsatlarını kaybetmesine yol açar ve müşteri sadakatini riske atar. Perakendeciler bu soruna nasıl yaklaşıyor? RFID veya radyo frekansı tanımlama dönemsel sayımlarda 10 kat daha verimlidir ve tüm tedarik zincirinde envanter hatasızlığını yaklaşık %99.5 oranında arttırmak suretiyle perakendecilerin son derece rekabetçi bir çok kanallı dünyada gerçekten rekabete katılmalarını sağlar.

¹ Auburn University RFID Lab, Key Consideration for RFID Pilots and Deployments (RFID Pilot Uygulamaları ve Kurulumları hakkında Temel Hususlar).

ENVANTER HATASIZLIĞININ VE VERİMLİLİĞİN ARTTIRILMASI

427 milyar dolarla dikkate değer bir hacime sahip e-ticaret satışları, perakende tedarik zincirlerini hiç olmadığı kadar karmaşık hale getirmektedir.² Tüketicilerin fiziksel ve dijital ayak izleriyle bezeli çok kanallı bir coğrafyada verimli bir şekilde rekabet etmek için, depodan mağazaya kadar neredeyse kusursuz bir izlenebilirlik kritik öneme sahiptir.

RFID teknolojisi, çok daha kısa sürede envanter takibi yapabilir ve ister akıllı telefonlarından ya da dizüstü bilgisayarlarından, isterse de mağazadan alışveriş yapıyor olsunlar, kesintisiz bir deneyim bekleyen günümüz tüketicilerinin ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanmıştır. Bu teknoloji ayrıca perakendecileri online siparişleri mağazada teslim almaya yönelik artan tüketici taleplerini hatasız bir şekilde gerçekleştirirken stok kayıplarını azaltacak imkanlarla donatır.

RFID teknolojisinin uygulanmasına gelince, mağazalarda ya da bölümlerde bir pilot program başlatmak, perakendecilerin tam kurulum için start vermeden önce RFID'in avantajlarını ve Yatırım Geri Dönüşünü (ROI) etkin bir şekilde ölçmelerine yardımcı olabilir. Bu kılavuzda başarılı bir RFID pilot uygulaması başlatmak için beş temel adım ana hatlarıyla ortaya konmaktadır.

BEŞ ADIMDA BAŞARILI BİR RFID PİLOT UYGULAMASI



1. ADIM:
TEMEL PERFORMANS GÖSTERGESİ (KPI) KONTROL LİSTESİYLE HEDEFLER OLUŞTURUN



2. ADIM:
ENVANTER İZLENEBİLİRLİĞİ İÇİN GEREKENLERİ DEĞERLENDİRİN



3. ADIM:
ANAHTAR PAYDAŞLAR EDİNİN



4. ADIM:
ETİKETLEME GEREKSİNİMLERİNİ TANIMLAYIN



5. ADIM:
STRATEJİ OLUŞTURUN, UYGULAYIN VE İZLEYİN

²Business Insider, National Retail Federation, 2017'de ABD e-ticaretinde %8-12'lik bir büyüme öngörmektedir.

1. ADIM:

TEMEL PERFORMANS GÖSTERGESİ (KPI) KONTROL LİSTESİYLE HEDEFLER OLUŞTURUN



EN ÖNEMLİ 3 RFİD İŞ HEDEFİ:

- 1 Stokta ürün kalmama durumlarının azaltılması
- 2 Dönüşüm oranlarının geliştirilmesi
- 3 Satışların artırılması

Perakendeciler için, RFİD'in getirisinin ne olacağını belirlemek, bunun işletmelerine sunacağı olası avantajları bütünüyle anlamının ilk adımıdır. Envanter hatasızlığının artırılması evrensel bir amaç ve perakendecilerin RFİD'i benimsemesinin en önemli sebebidir. Bu teknolojinin en önemli üç iş hedefine odaklanın: stokta ürün kalmama durumlarının azaltılması, dönüşüm oranlarının geliştirilmesi ve satışların artırılması. Kayıpların önlenmesi gibi diğer avantajlar da ikincil avantajlar olarak ölçülebilir; fakat, pilot uygulamanın başarısını belirleyen bu temel ölçümler uyarınca hesaplamak önemlidir.

Stratejik hedeflerinizi bu teknolojinin bütün bir KPI kontrol listesiyle, Örneğin Auburn Üniversitesi RFİD Lab'ının bulgularıyla³, karşılaştırmalı olarak değerlendirin:

- Stokta ürün kalmama durumlarının %60 ve %80 oranlarında azaltılması
- Dönüşüm oranlarının %92'ye varan oranlarda geliştirilmesi
- Satışların %4 ila %21 oranında artırılması
- Envanter gönderimlerinin alım süresinin %91'e varan oranlarda azaltılması
- Envanter dönemsel sayım süresinin %75 ila %92 oranında azaltılması
- Envanter taşıma maliyetlerinin %30 ila 59% oranında azaltılması
- İşlem başına birim ve ödeme tutarının, sırasıyla, %19 ve %6 oranlarında artırılması

ÖNEMLİ BİR NOKTA



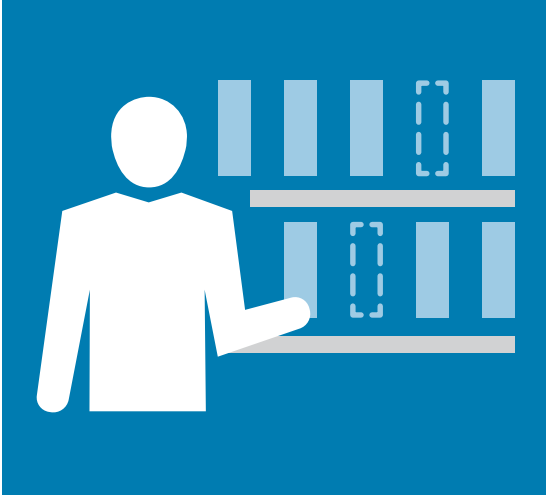
Pilot Uygulamanızı Odaklayın.

Maksimum üç temel stratejik hedef ve bunlara karşılık gelen performans göstergelerini belirleyin.

³Auburn Üniversitesi RFİD Lab Araştırmaları, RFID.auburn.edu.

2. ADIM:

ENVANTER İZLENEBİLİRLİĞİ İÇİN GEREKENLERİ DEĞERLENDİRİN



AŞAĞIDAKİLERE GÖRE SORUNLU NOKTALARI TESPİT EDİN:



Bir RFID pilot uygulaması, perakendeciye göre farklılık gösterecek izlenebilirlik çözümlerini belirlemek suretiyle sorunlu noktaların tespit edilmesiyle başlar.

GÖRSEL TEŞHİRLERİN DAİMA GÜNCEL OLMASINI SAĞLAYIN:

Stokta belirli bir mağaza ürünü her zaman düşük mü? Bir giysi satıcısının kazak tezgahı sürekli olarak dağınık mı? Her zaman eksik bedenler, renkler ve tarzlar mı söz konusu? Satıcının görsel teşhir uyumluluk anlaşmasına ters mi düşüyor? Bu durumlarda, perakendeci, emek yoğun ürün kategorileri için ticaret standartları geliştirmek üzere tasarlanmış bir RFID pilot uygulamasını düşünebilir.

ONLINE ALIŞVERİŞ, MAĞAZADA TESLİM (TIKLA VE AL)

PROGRAMINI OPTİMİZE EDİN: Bir ürünü online satın alıp mağazada teslim alma (tıkla ve al) seçeneği sunuyor musunuz? Bugün, her üç tüketiciden biri online siparişlerini mağazada teslim almaktadır.⁴ Stoğu mağazada bulmak uzun ve meşakkatli bir süreçse, RFID kullanmak envanteri mağazanın arkasından veya mağazadan mağaza içindeki teslim alanına taşırken kaybedilen sipariş hazırlama süresini azaltabilir. RFID, tüm kanallarda sipariş gerçekleştirilmede başarılı olmak için hayati öneme sahiptir.

SİPARİŞ GERÇEKLEŞTİRMEDE MALİYET TASARRUFU ELDE

EDİN: RFID teknolojisi ayrıca mağaza görevlilerinin online siparişleri gerçekleştirmelerini sağlayarak perakendeciler için maliyet tasarrufu sağlar. Bunun nedeni, genel bir sunum olarak, online siparişleri dağıtım merkezinden ziyade mağazada yerine getirmenin satıcılar için çok daha uygun maliyetli olmasıdır.

HATASIZ STOK DURUMU BİLGİLERİ SAĞLAYIN:

Tüketicilerin en büyük taleplerinden biri, bir ürünün belirli bir mağazada bulunup bulunmadığını online olarak kontrol etme olanağıdır, fakat perakendecilerin yalnızca %28'i bu talebi karşılayabilmektedir.⁵ RFID teknolojisi ile artık, istenen yerel mağaza düzeyinde gerçek zamanlı, ürün bazında izlenebilirlik mümkündür.

⁴ 2017 Zebra Tüketici Araştırması ⁵ Accenture, Perakende Müşterileri Bağırıyor—Uyum sağlıyor musunuz?

3. ADIM:

ANAHTAR PAYDAŞLAR EDİNİN



ANAHTAR PERAKENDE PAYDAŞLARI:

Satış Geliştirme

Tedarik Zinciri

Her Kanaldan Sipariş Gerçekleştirme

Bilgi Teknolojileri

Kayıp Önleme

Satın alma

Mağaza Personeli

Envanter izlenebilirliği perakende işletmesinin pek çok bölümü için temel öneme sahip olduğundan, RFID teknolojisi farklı bölümler arasında kritik işlevlere hizmet eder. Etkin bir RFID pilot uygulaması kuruluşun tamamından paydaşların katılımını gerektirir; bu da daha önce birlikte çalışmamış gruplarla işbirliği yapmak anlamına gelebilir.

RFID uygulamasının satış, tedarik zinciri, her kanaldan sipariş gerçekleştirme, bilgi teknolojisi, kayıp önleme ve satın almanın yanı sıra daha pek çok işlev üzerinde etkisi vardır. RFID pilot uygulaması, bilişim müdürü veya operasyon müdüründen her kanaldan satış müdürüne çeşitli bölüm müdürleri tarafından yönetilebilir. Rolü ne olursa olsun, pilot uygulama için bir yönetici seçmek önemlidir.

İster tıkla ve al siparişlerini gerçekleştirmek üzere mağazada teslimi mümkün kılmak, ister satışları arttırmak, ya da bekleyen bir müşteri için stoğun nerede olduğunu çabucak bulmak için olsun, RFID sayesinde elde edilen envanter hatasızlığının avantajlarını aktarmak söz konusu olduğunda, anahtar paydaşları bir RFID pilot uygulamasına yatırım yapmaya ikna etmek, uygulamanın başarısını en üst düzeye çıkarmak için kritik öneme sahiptir.

ÖNEMLİ BİR NOKTA

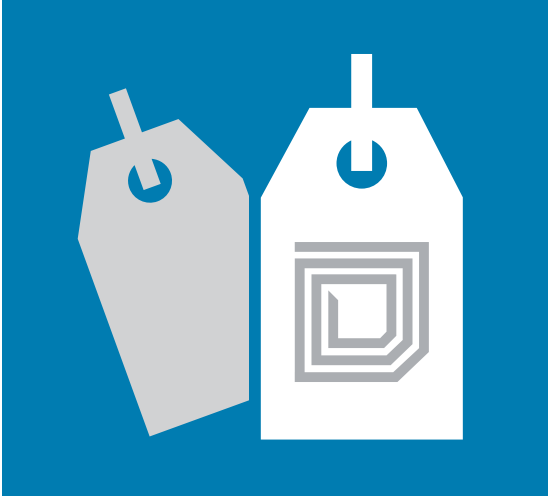


Çalışanlarınızı ve İş Ortaklarınızı Gerekli gibi Donatın.

Bir RFID konuşlandırmasının, satıştan tedarik zinciri operasyonlarına kadar birçok bölüm üzerinde etkisi vardır. İlgili tüm perakende bölümlerinin pilot uygulamaya katıldığından ve yazılım sağlayıcınızın geleneksel barkod ve RFID verileri arasındaki farkları değerlendirebilecek donanımına sahip olduğundan emin olun.

4. ADIM:

ETİKETLEME GEREKSİNİMLERİNİ TANIMLAYIN



ETİKETLEME HUSUSLARI:

Hangi ürünler etiketlenmelidir?

Etiket yapıştırmak için en uygun yer ve yön hangisidir?

Nerede etiketleme yapılacaktır?

- Üreticide
- Dağıtım merkezinde
- Mağazada

İade işlemleri nasıl yapılacaktır?

Ürün envanter etiketleri, ürün bazında “mağaza-kaynak” izlenebilirliğini mümkün kılarken, daha önceleri elle yapılan ve insan hatalarına açık olan ürün kontrolünü ve mağaza görevlilerinin sipariş alım süreçlerini otomatik hale getirir. Bir ürün etiketleme stratejisi geliştirmek ve etiketleme ihtiyaçlarını belirlemek, etkin bir RFID pilot uygulaması için esastır.

En iyi uygulamalar, pilot alanındaki her ürünün etiketlenmesini dikte eder. Genel olarak, kaynak düzeyinde ya da üretim noktasında RFID etiketleme, perakendeci için en yüksek maliyet tasarrufunu getirir. Etiketleme işi tedarik zincirinin ne kadar başında gerçekleştirilirse, ürün de o kadar izlenebilirlik olanağı sunar. Dağıtım merkezinde ya da mağazada etiketleme yapmak da mümkündür, fakat genellikle fazladan işgücü ve teknoloji maliyetlerine yol açar.

Pilot uygulamayı optimize etmek için hangi ürünlerin etiketlenmesi gerektiğini değerlendirin: Mağazadaki her ürünün etiketlenmesi gerekiyor mu? Belirli bir bölümdeki bütün ürünlerin? Belirli bir ürün grubunun ya da markanın bütün ürünlerinin? Auburn Üniversitesi RFID Lab şu temel kuralları önermektedir:

- Bir mağazada 50,000’den az ürün varsa, o zaman az sayıdaki mağazadaki bütün ürünleri etiketleyin.
- Bir mağazada 100,000’den fazla ürün varsa, birkaç mağazada iki veya daha fazla ürün kategorisi seçin.
- Bir mağazada 50,000 ila 100,000 ürün bulunuyorsa, o zaman yukarıdakileri birleştiren bir etiketleme stratejisini pilot uygulamaya geçirin.

Örneğin, bir mağazadaki hemen her ürünü etiketleyin ya da birkaç mağazadaki birkaç kategoriden ürünü etiketleyin.

ÖNEMLİ BİR NOKTA



Doğru Ürünlere Yoğunlaşın.

Yüksek değerli, yüksek dönüşlü ürünlerin yanı sıra ayakkabı ve kot gibi benzer görünümlü ama açıkça farklı SKU’ları olanları tercih edin. Açık ikmal gereksinimleri olan ürünleri test ederek RFID’in potansiyel avantajının hassas bir ölçümünü elde etmek zordur.

5. ADIM: STRATEJİ OLUŞTURUN, UYGULAYIN VE İZLEYİN



UYGULAMA HUSUSLARI:

Teknoloji

Kontrol Noktaları

Eğitim

Büyüklik ve Kapsam

Teknoloji, eğitim, kontrol noktaları, ilkeler ve kapsam da dahil olmak üzere, pilot uygulamanızın uygulanma stratejisini belgeleyin.

TEKNOLOJİ: Kullanım durumunuzun kullanılan teknolojiyi belirlediğinden ve tersinin söz konusu olmadığından emin olun. Söz gelimi, el tipi RFID okuyucuları dönemsel sayım için, çıkışlardaki tavana monte sensörler ise kayıp tespiti için daha uygundur.

EĞİTİM: Başarılı bir uygulama gerçekleştirmek için, her mağazaya uygulamalı RFID eğitimi verin. Her mağaza çalışanı kendi görev ve sorumluluklarından ve genel olarak gösterdiği çabanın öneminden emin olmalıdır.

KONTROL NOKTALARI: Sonuçları bir kontrol mağazasıyla karşılaştırmak suretiyle, RFID pilot uygulaması için kontrol noktaları oluşturun.

KAPSAM: Bir RFID pilot uygulamasının sadece barkod okuyuculardan ve etiketlerden ibaret olmadığını unutmayın. Aynı zamanda, RFID sistemleriyle birlikte çalışan ve stok takviyesi için mağaza personeline gerçek zamanlı mesaj gönderen mobil bilgisayarları da içerir.

ÖNEMLİ BİR NOKTA



Yol Boyunca Test Edin.

Yol boyunca, RFID pilot uygulamanızın değerlendirmesini ve sağlam bir uygulama gerçekleştirmek ve kullanım durumuna ilişkin yatırım geri dönüşünün (ROI) hassas bir okumasını yapmak için gerektiğinde düzeltmelerde bulunun.

PİLOT UYGULAMADAN KURULUMA GEÇİŞ

Perakendeciler için, RFID pilot uygulamasının bir amaç değil araç olduğunu unutmamak önemlidir: Amaç, bu teknolojinin yatırım geri dönüşünü değerlendirmek ve tam kurulumun avantajlarını belirlemektir.



Ortalama bir pilot uygulama 90 ila 120 gün sürer ve perakendecilerin bu süre içerisinde bir yatırım geri dönüş (ROI) değeri üretebilmesi gerekir.



Perakendeciler, alınan sonuçların beklentilerle örtüştüğünden emin olmak için her 30 günde bir geline aşamayı ölçmelidir; böylece, varsa, gereken ayarlamalar yapılabilir. Bunlar arasında ilave personel eğitimi, etiket uygulamadaki değişiklikler ve ortam değişiklikleri bulunabilir.



Yakalanması gereken temel noktalar arasında envanter sayımları, stokta ürün kalmama durumları, satış dönüşleri, bekleme süreleri, işlem başına birim sayısı, işlem başına ödeme ve stok odasında arama süreleri bulunur.



Kurulum maliyetlerini pilot uygulama sırasında RFID'den elde edilen tasarruflarla karşılaştırın.



Yatırım geri dönüşünü (ROI) daha da ileri düzeyde kanıtlamak için, gerekirse, pilot uygulamayı daha fazla ürünü, bölümü ve mağazayı içerecek şekilde genişletmeyi düşünün.

Pilot uygulamanın sonunda, öğrendiklerinizi dikkatle gözden geçirerek bunları tam uygulama planına dahil edin / aktarın. RFID'in topyekün çözüm değil, sadece kolaylaştırıcı olduğunu unutmayın. Her pilot uygulama, kendi ürünlerinize, ortamınıza ve sistem özelliklerinize dayanan son derece bireyselleştirilmiş bir deneyimdir. Ürünleri ve hizmetleri gerçek dünyadaki uygulamalarda başarıyla kullanılmış, sağlam bir sicile sahip RFID tedarikçilerinin kullanılması kritik önem taşır. Pilot uygulamanızın ve tam ölçekli uygulamanızın başarısı bu "güvenilir danışman"ların deneyimine bağlıdır.



ÇOK KANALLI BİR ÇAĞDA BAŞARILI OLMAK

Online alışverişin yükselişiyle dönüşüme uğrayan bir perakende manzarasında, envanter izlenebilirliğine olan ihtiyaç hiç bu kadar kritik olmamıştır. RFID sayesinde, perakendeciler, dağıtım merkezinden mağazaya kadar tedarik zincirinin her noktasında ürünlerin yerini hassasiyetle takip etmekten stokta ürün kalmama durumlarını ve stok fazlasını önemli oranda azaltmaya kadar her şeyi yaparken, satışları ve müşteri memnuniyetini arttırabilir.

Zebra'nın RFID portföyü hakkında daha fazla bilgi için www.zebra.com/RFID adresinde bizi ziyaret edin ya da www.zebra.com/contact adresinden bizimle iletişime geçin



Kuzey Amerika ve Şirket Genel Merkezi
+1 800 423 0442
inquiry4@zebra.com

Asya Pasifik Genel Merkezi
+65 6858 0722
contact.apac@zebra.com

EMEA Genel Merkezi
zebra.com/locations
contact.emea@zebra.com

Latin Amerika Genel Merkezi
+1 847 955 2283
la.contactme@zebra.com