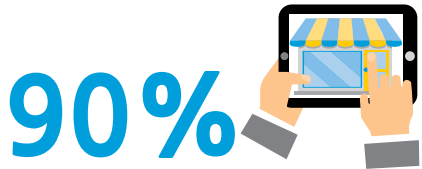


# RFID가 유통(리테일) 업계를 어떻게 주도하고 형성해가고 있는가

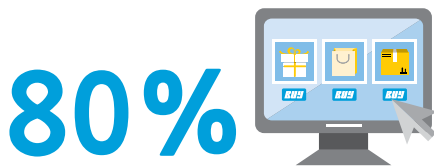
소매업체의 매출 증대부터 재고품질/재고과잉 상황의 최소화까지, 본 RFID 유통(리테일) 인포그래픽에서는 RFID 솔루션 구현에 따른 이점과 이를 통해 소매업체가 잠재적으로 얻을 수 있는 이점에 대해 설명합니다.

## 유통(리테일) 업계의 흥미로운 점



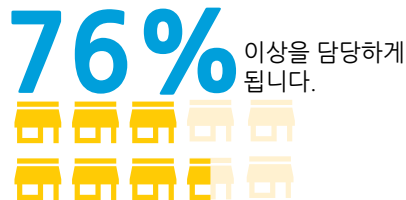
의 소매업체<sup>1</sup>가 2021년까지 **다채널 전략** (예: BOPIS 또는 클릭 후 수령)을 구현할 계획입니다.

> 피킹 감소를 줄여 과도한 비용의 절감



의 의사결정권자와 **74%의 매장직원**은 기술을 갖춘 매장직원이 **고객 서비스를 개선할 수 있다고 말합니다.**<sup>2</sup>

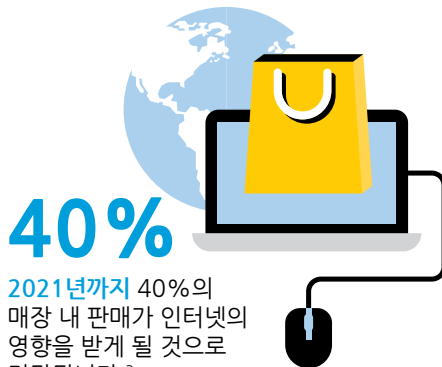
**오프라인 매장이** 2020년까지는 여전히 지배적인 매출 채널로 남아 있을 것입니다. 즉, 매출의



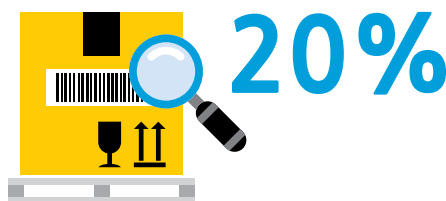
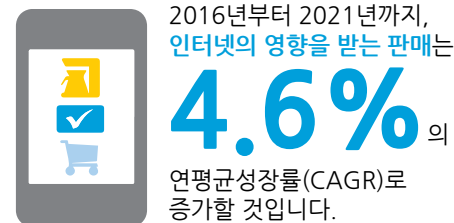
전 세계 소매업체는 재고과잉, 재고품질, **불필요한 반품**으로 인해 연간 미화 1조 7,500억 달러<sup>4</sup>의 비용이 발생합니다.



의 소매업체가 **클릭 후 수령**<sup>3</sup>을 포함하는 다채널 이니셔티브가 고객에게 가장 중요한 우선 순위가 될 것으로 간주합니다.



2021년까지 40%의 매장 내 판매가 인터넷의 영향을 받게 될 것으로 전망됩니다.<sup>3</sup>



감사 결과 로드앤테일러(Lord & Taylor)는 수동 재고 시스템을 사용할 때 특정 범주에 속하는 모든 상품의 최대 20%가 특정 주안 동안 매장에서 **누락**된 것으로 확인되었습니다.

## RFID를 통해 재고관리 정확도 향상



## 상품 수준 RFID

메이시즈(Macy's) 백화점은 'Pick to the Last Unit' 프로그램에 중점을 둔 상품 수준 RFID를 구축한 결과 재고 비용을 미화 10억 달러 절감할 수 있었습니다.<sup>5</sup>

## > 수익 저하 감소

## RFID 사용 시 재고관리 시간 감소율 90-95%



RFID는 매장직원에게 **재고 수준, 스타일, 색상, 크기**에 관한 최신 정보를 제공하므로 매장직원은 이를 바탕으로 고객이 원하는 상품을 신속하게 제공할 수 있습니다.

Zebra의 RFID 솔루션을 사용하면 비즈니스 운영에 대한 가시성을 확보하고 프로세스를 자동화할 수 있습니다. <https://www.zebra.com/ap/en/products/rfid.html>를 참조하십시오.

출처:

<sup>1</sup> '유통(리테일) 비전 연구', Zebra Technologies

<sup>2</sup> '2019년 쇼핑객 연구', Zebra Technologies

<sup>3</sup> IHL Group 조사

<sup>4</sup> '온라인 유통(리테일) 현황', NRF/Forrester

<sup>5</sup> 'RFID 전략 백서', Zebra Technologies