

物流经营:零售企业如何有效降低库存 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/169/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_BB_8F_E8_c31_169619.htm 库存管理对于零售企业的重要性是众所周知的，如果由于库存管理不善而使得货款无法及时周转，给企业的资金流造成的巨大影响将是难以想象的。因此对零售企业而言，经营的其实是库存周转。在门店里经常会看到这样的现象：货架上商品拥挤不堪，同样或类似功能的商品数量繁多，但每种商品的陈列面却很窄，标价签密密麻麻，无法和商品对应，消费者购买时一脸茫然无从选择，单品数量过多是目前零售企业普遍存在的问题。解决这个问题可以从以下三个方面入手：一、限定单品总数
限定单品总数指零售商设定允许销售的商品单品总数，并限定一定比例的浮动范围，例如10%。这项工作应该细化到每个门店以及每个品类，即以门店为基本单位来设定该店每个品类的单品总数。另外还要考虑消费者特征及需求。根据不同门店商圈辐射范围内的目标消费群体的消费需求与特征，平衡门店不同品类的单品数量。二、建立新品引进管理制度
目前，许多采购人员将引进新商品作为交换条件，收取新品进场费以完成公司下达的费用指标。又或者一些采购人员自身的专业素质缺乏，在新商品引进时受供应商左右。这些因素使得即使限定了单品数量，执行过程中仍会因为缺少新品引进的控制而偏离，因此必须对新品引进进行严格把关。决定将一个新商品引进店内销售时，首先要关注六个“正确”：正确的产品，正确的数量，正确的时间，正确的质量，正确的状态，正确的价格。其次，引进新商品必须要实施严格

的申报审批手续，详细了解新商品的特征以及对应的消费需求，店内类似商品销售及库存情况，供应商广告及促销支持，该商品的预期销售与毛利等要素。另外还有一个关键要素，就是要掌握一进一出的原则。即原则上每引进一个新商品，就应从原有的品类商品列表上删除一个问题商品(如滞销商品、过季商品或是即将停产的商品等)，这一原则可以根据实际销售、市场、季节等因素适当调整执行。

三、建立商品淘汰制度 市场是动态的，要将单品数量始终控制在限定的浮动范围内，定期对门店及品类的单品数量进行回顾并及时淘汰问题商品是至关重要的。定期(频率以每月一次为宜)查看品类商品列表，对销售排名进行分析，找出滞销、过季、销售不良等问题商品设定为备选淘汰商品，制定清仓计划逐一处理，以确保品类整体的单品数量保持在限定的合理范围内。通过设定单品总数限额，严格管理新品引进，定期淘汰问题商品，可以对商品单品总数进行管理，是可以有效控制影响库存总金额的一大要素。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com