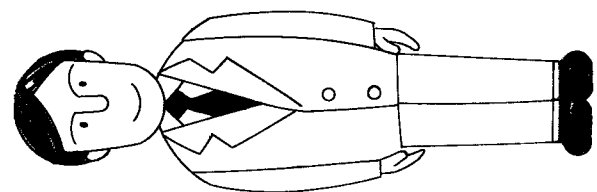
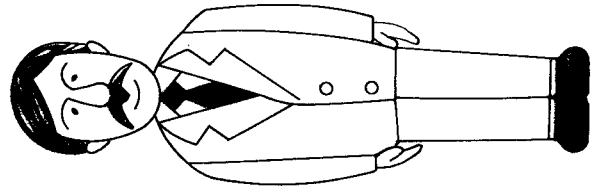
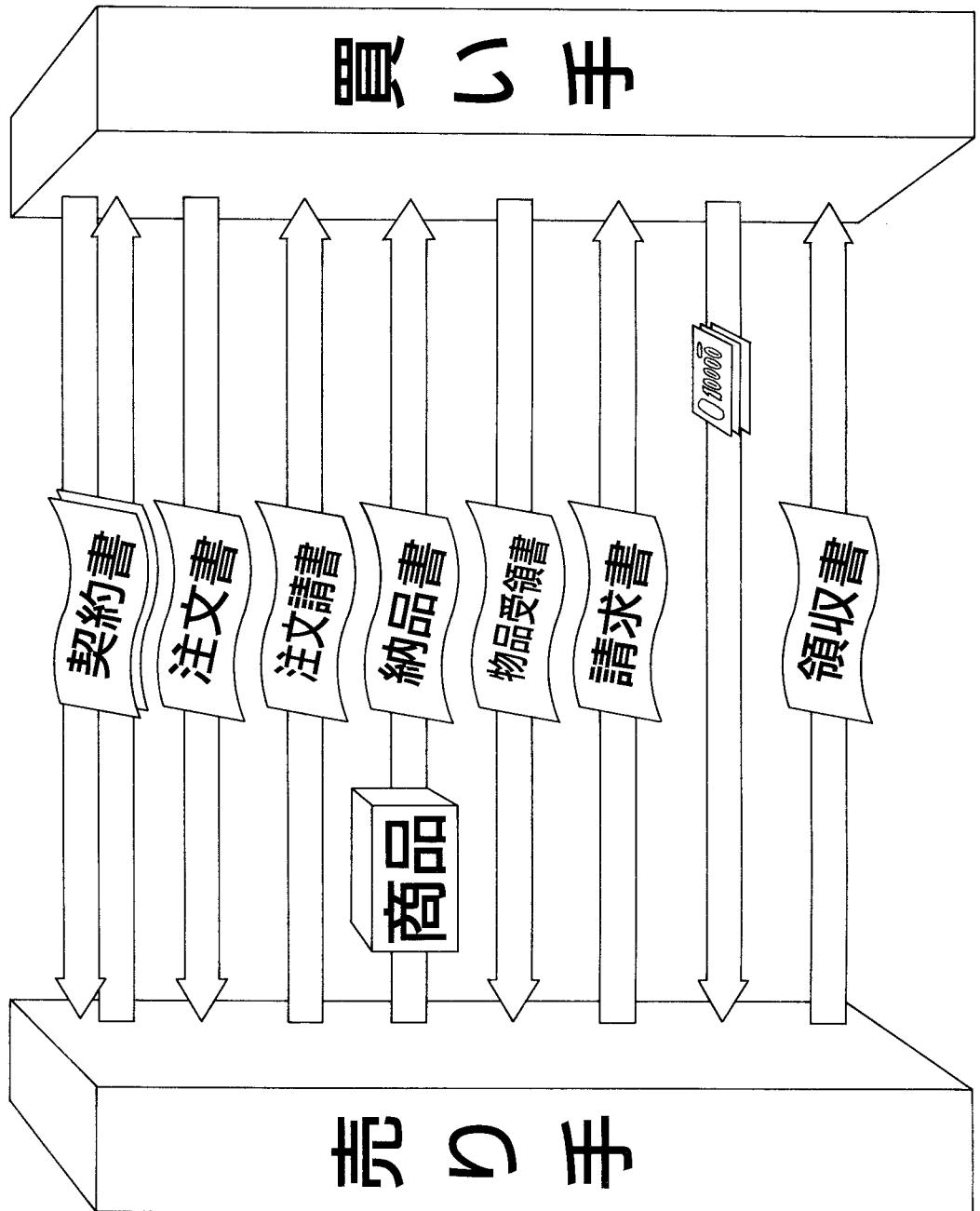


---

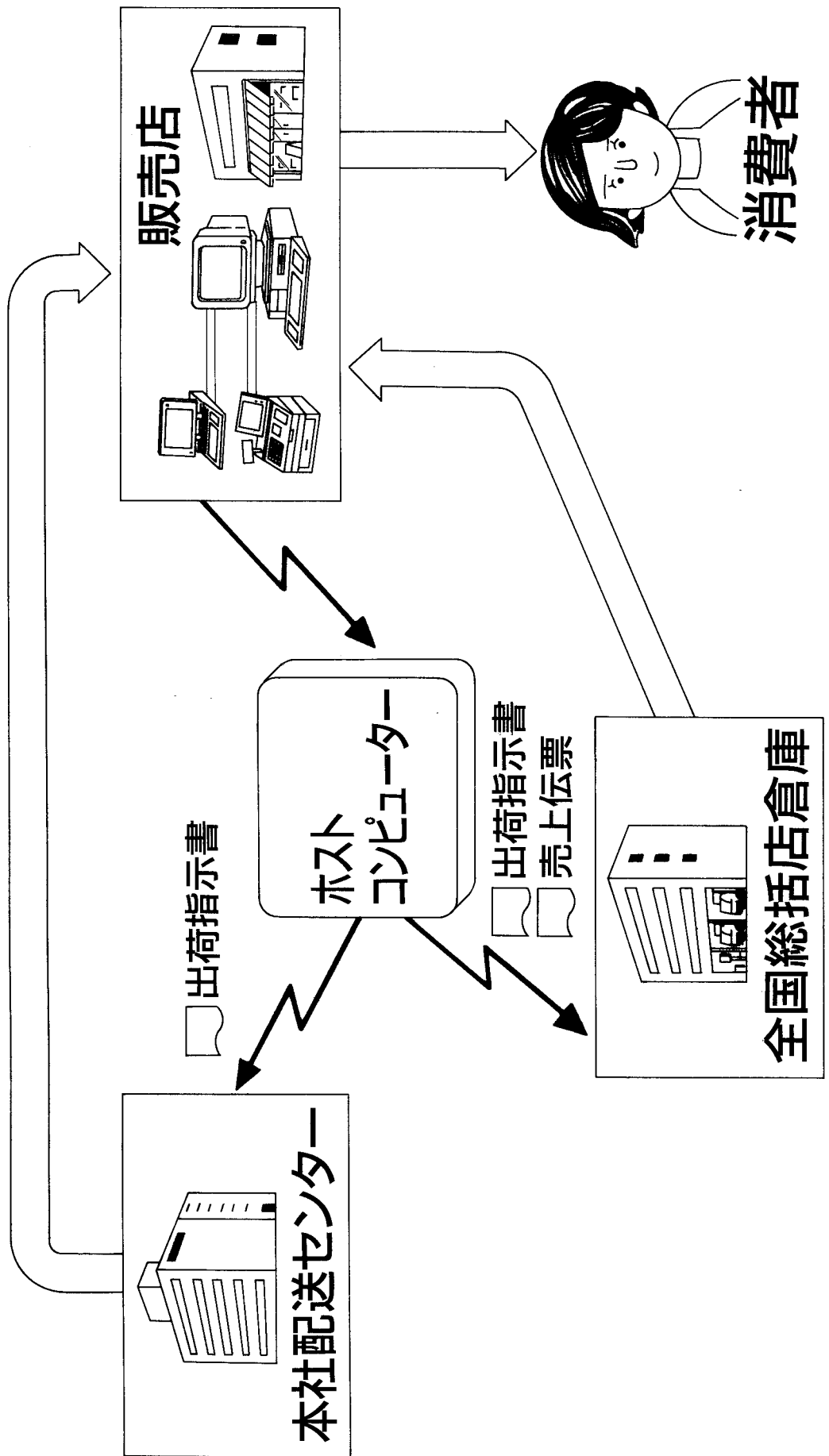
# OHPカット集

このOHP用カット集は、職業能力開発をより効率よく進めていただくためテキスト「パソコンによる販売管理と実務記帳」一販売管理の基礎一の図表中から選定し、編集したものです。したがって初めての方を対象とした訓練の実施に際し、PPC用クリアシート等にコピーするなど、ご参考にしてください。

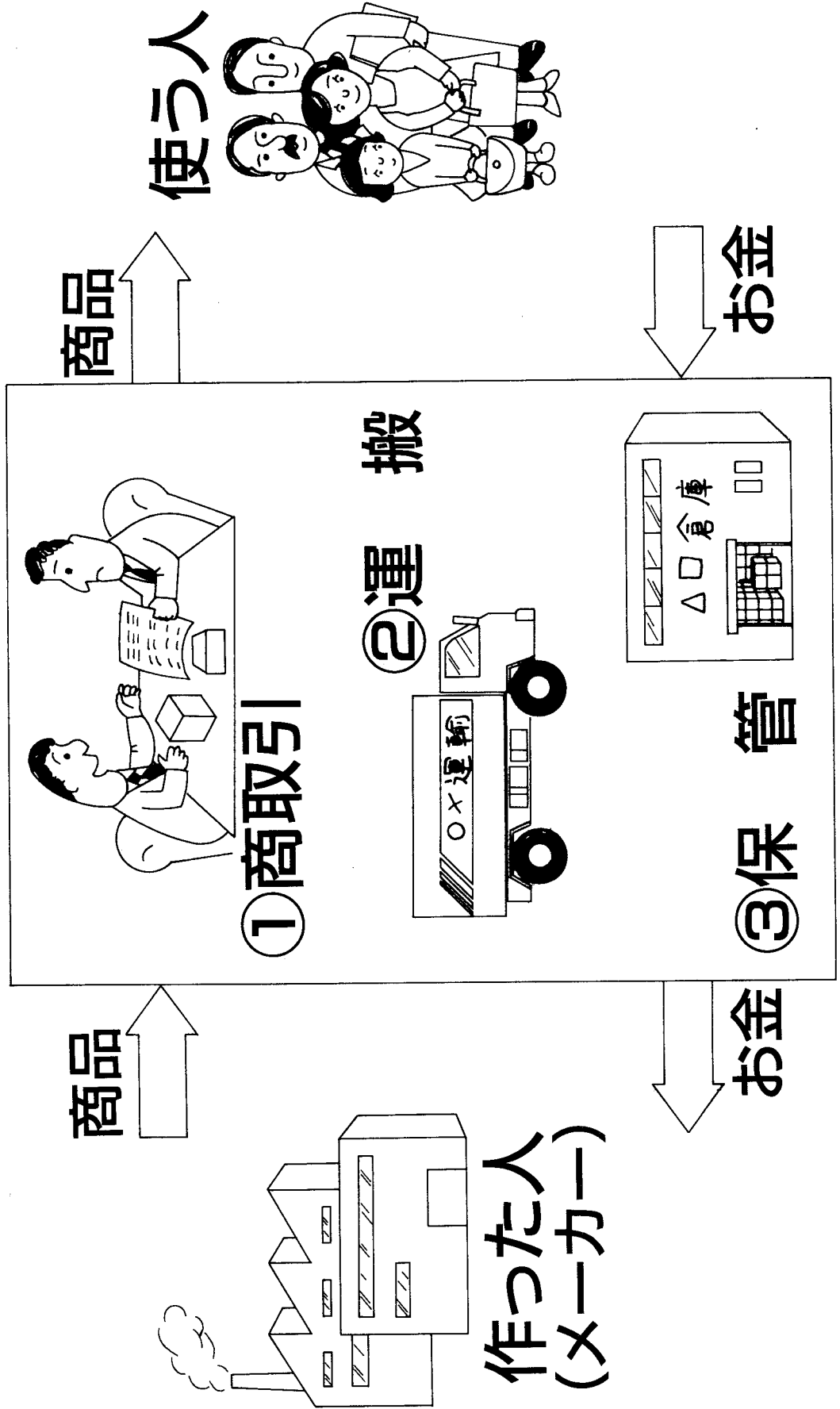
# 営業取引の流れ



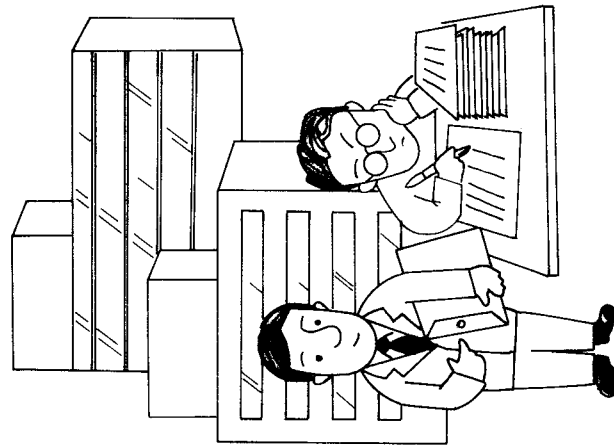
# 流通ネットワークシステム



# 流通のはたらき



# 流通の経路(チャネル)



作った人  
(出版社)

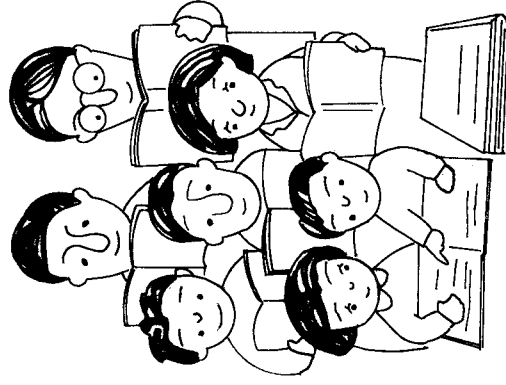


流通業者

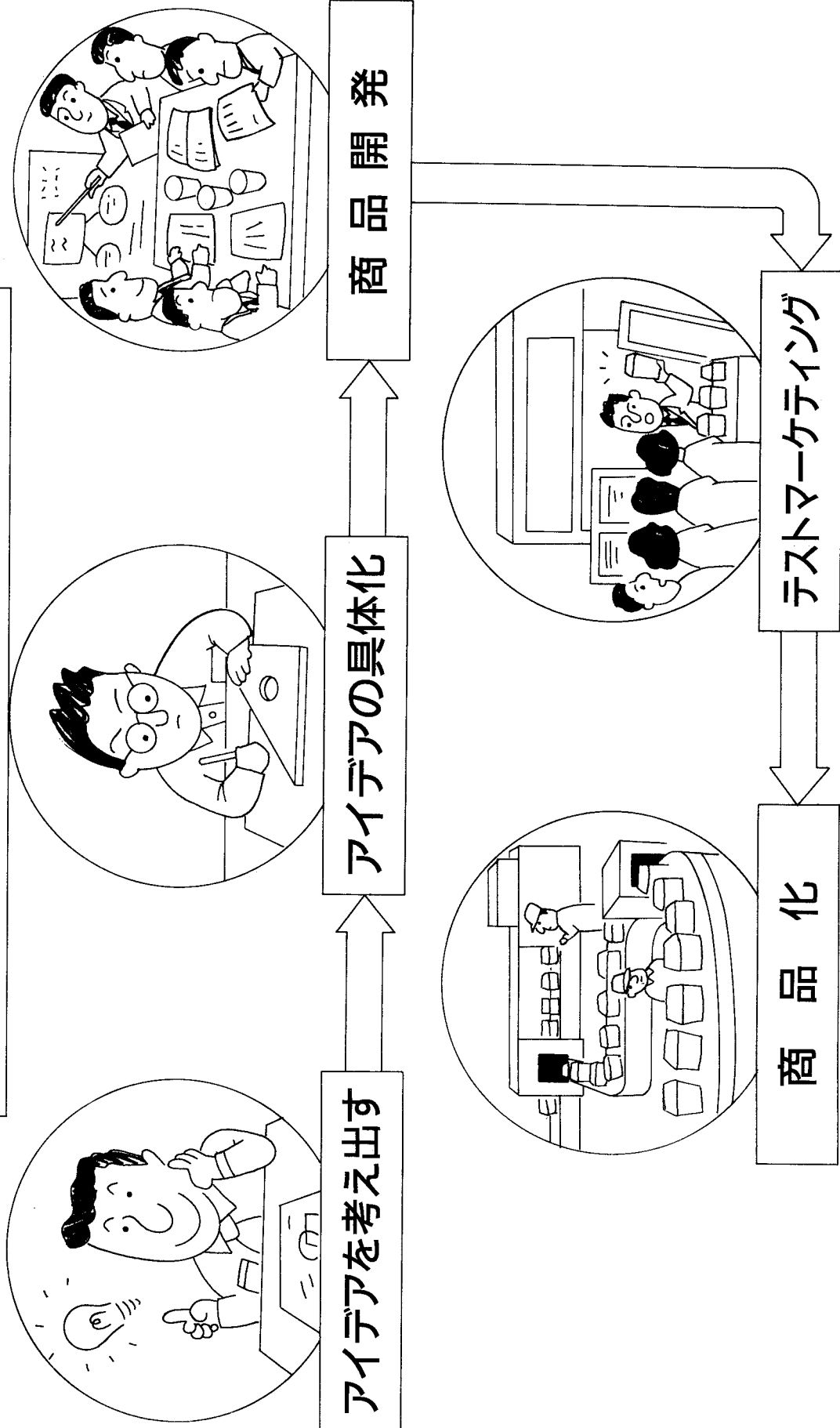
御売業者

小売業者

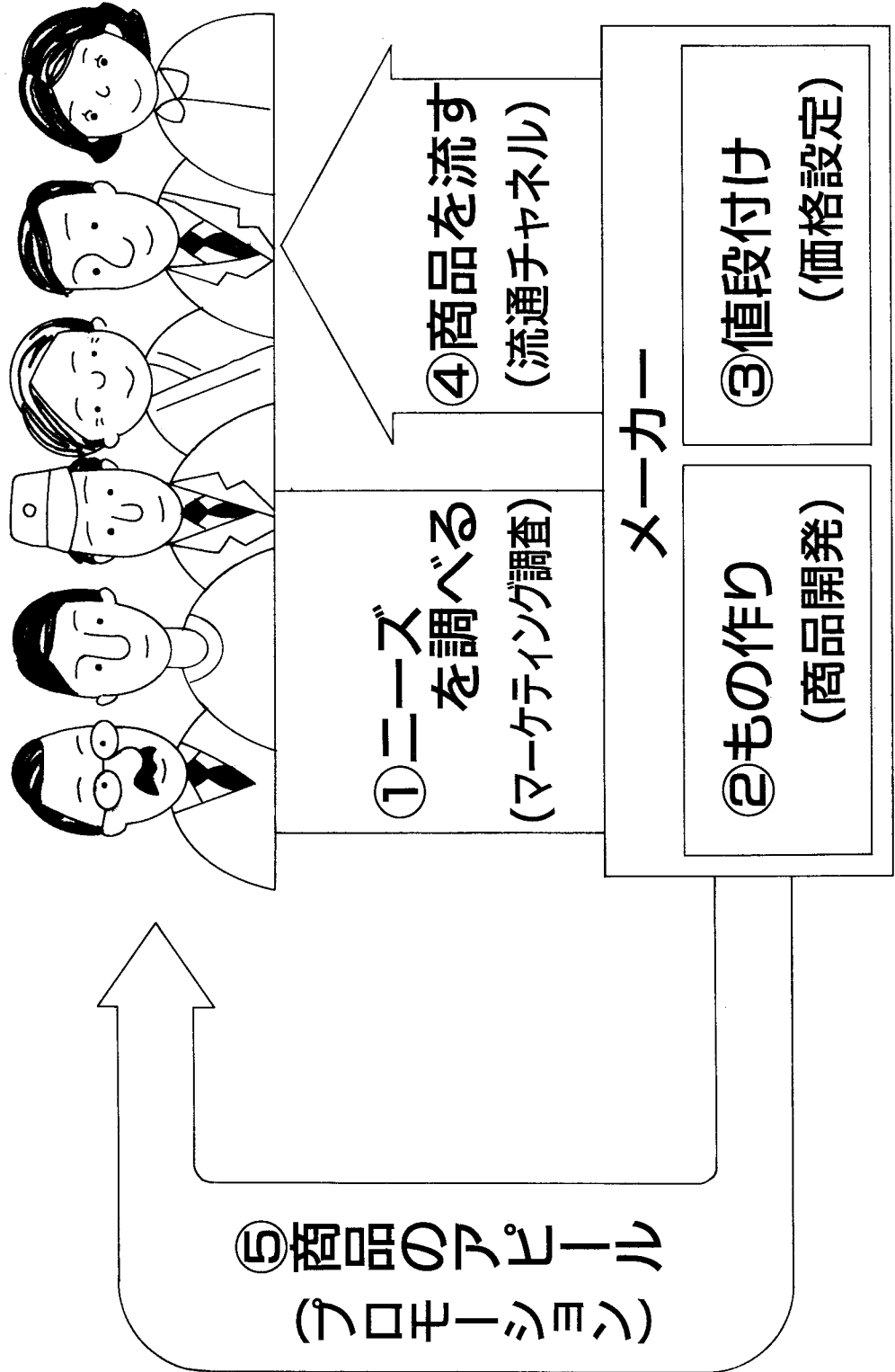
使う人  
(読者)

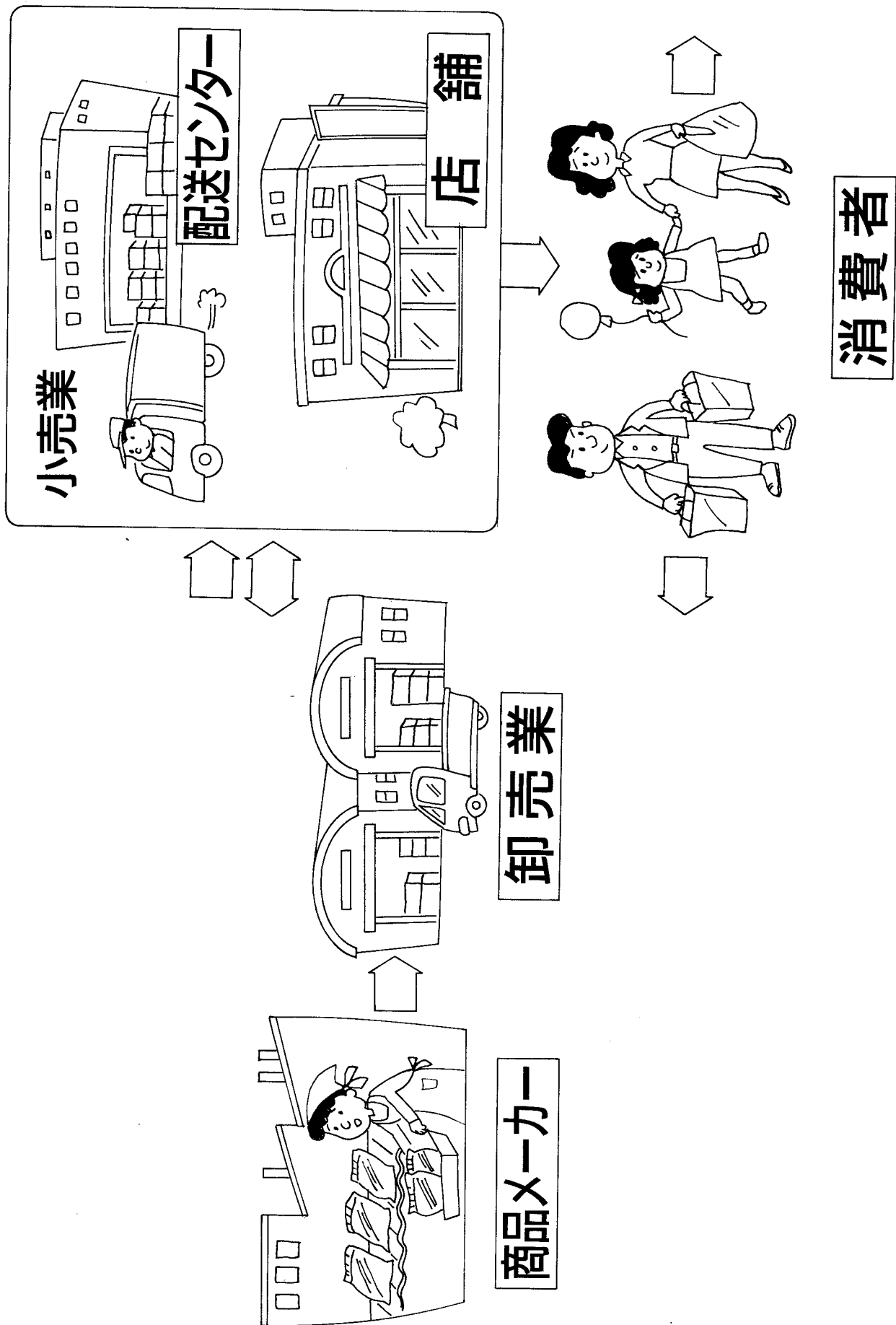


# 商品開発のプロセス

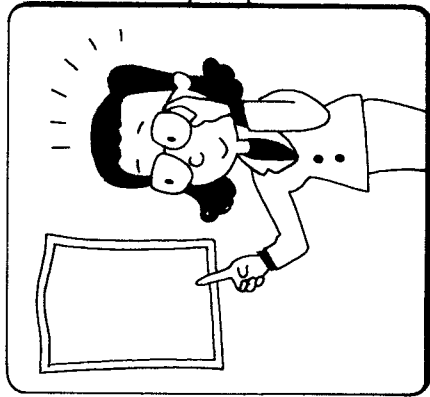


# マーケティングの流れ

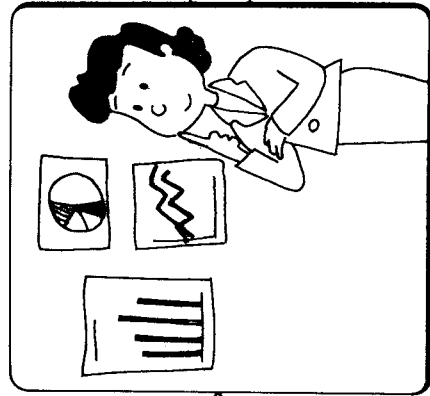




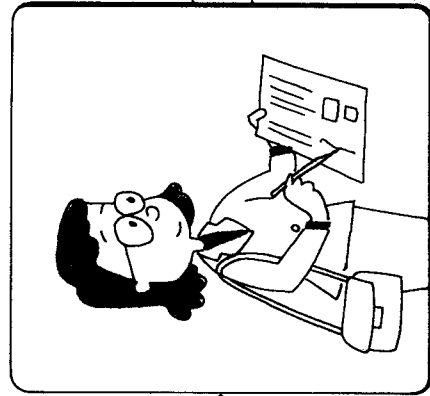




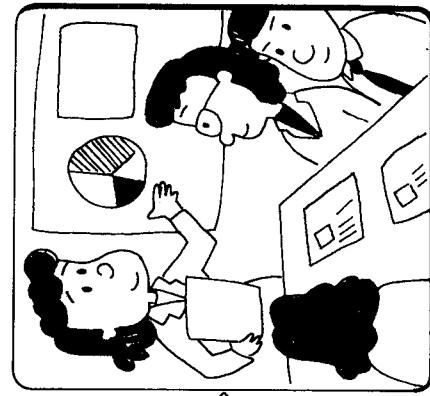
目標をはっきりさせる



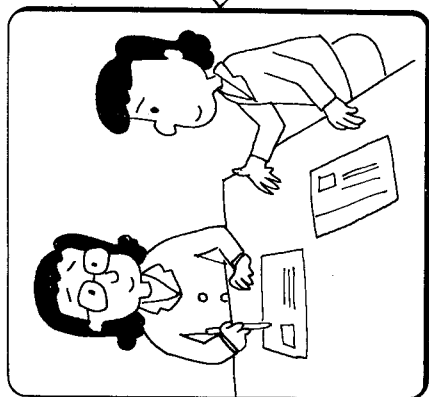
状況を分析



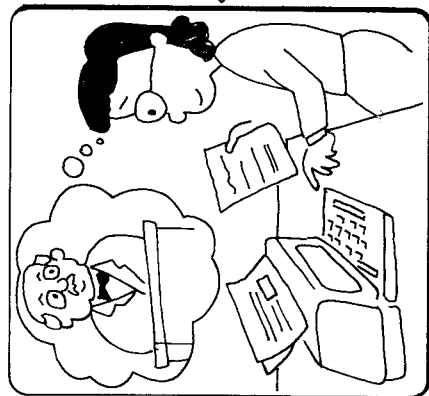
略式調査



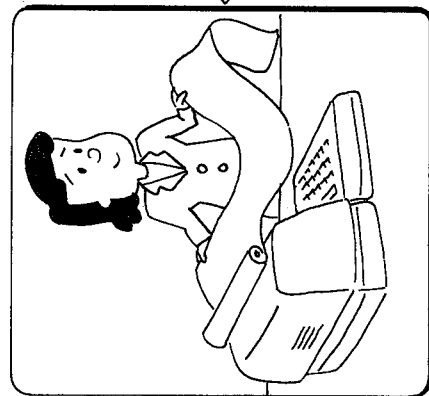
追加調査、実態調査の必要性を検討



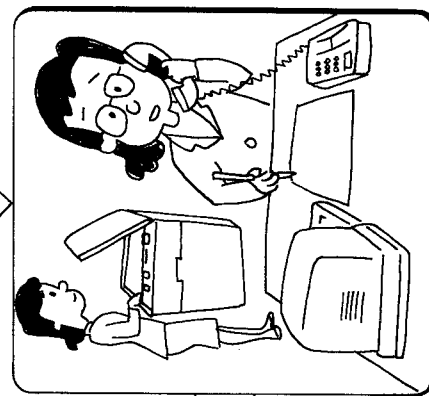
事後研究をする



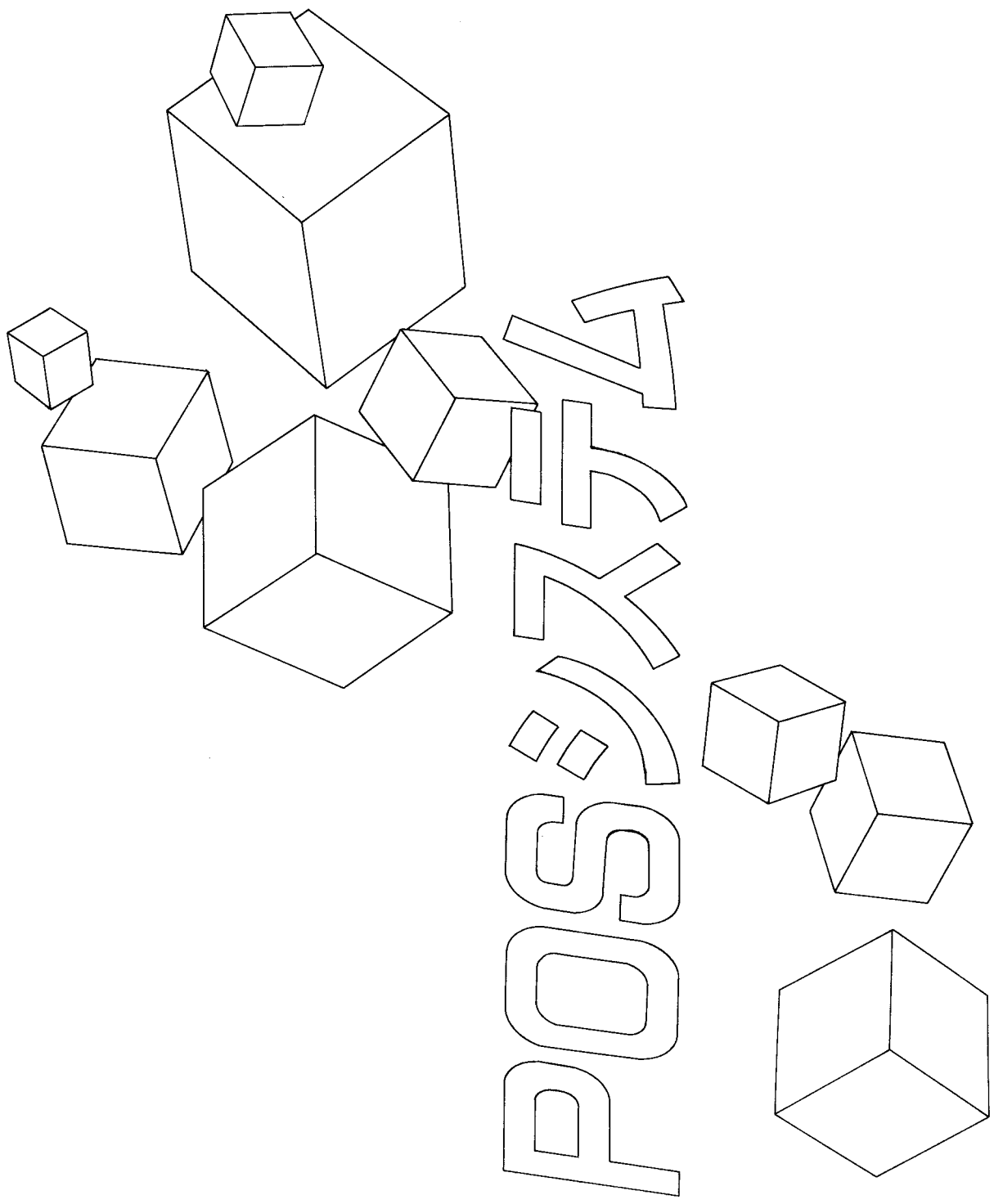
経営トップへのレポートをつくる



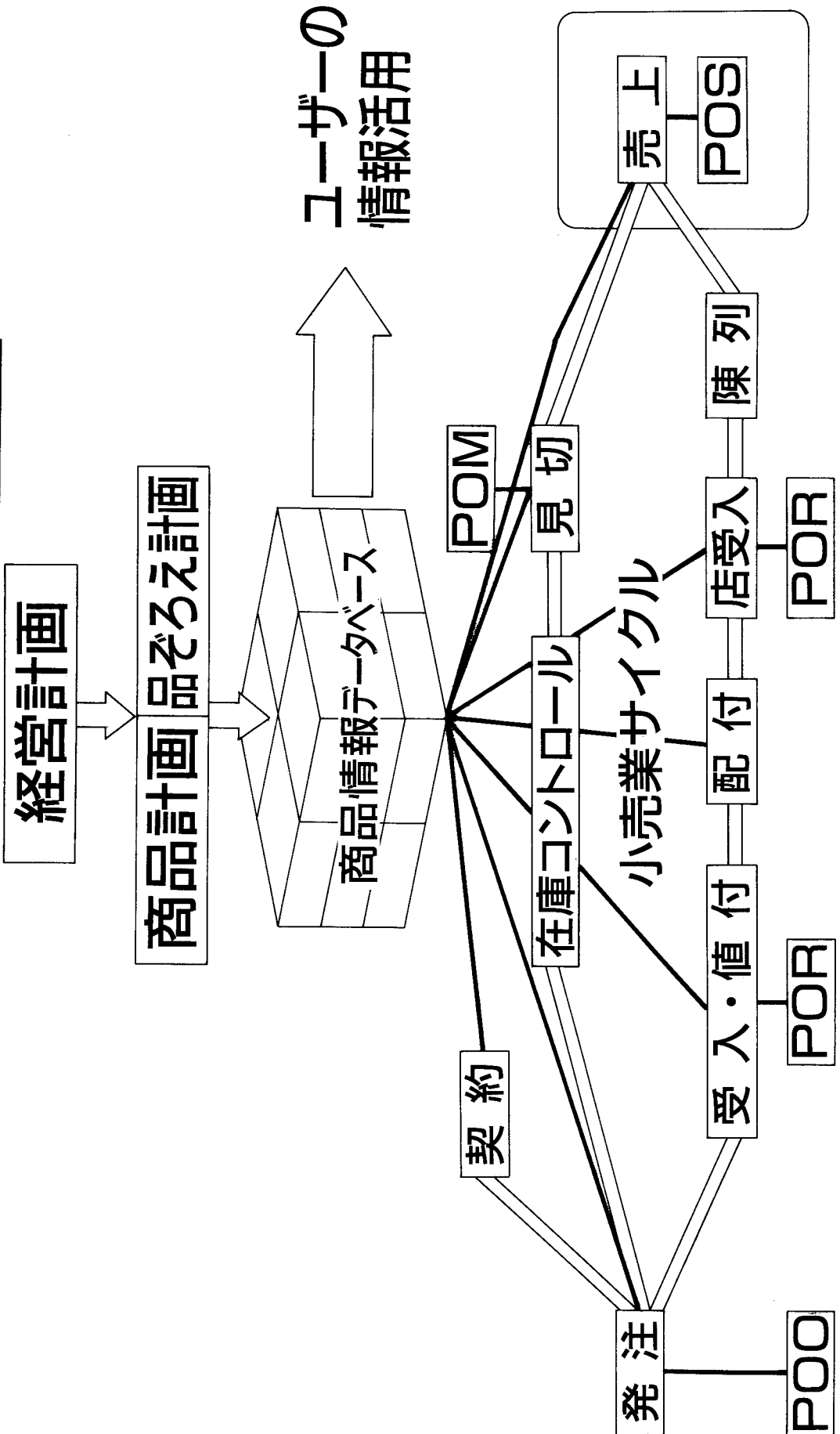
データの分析と解釈



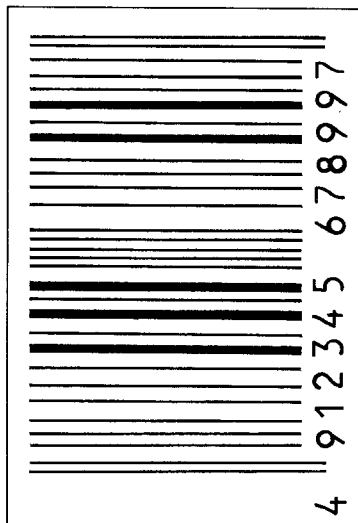
本格的調査を計画、実施する



# POSの位置づけ



# 入力方法



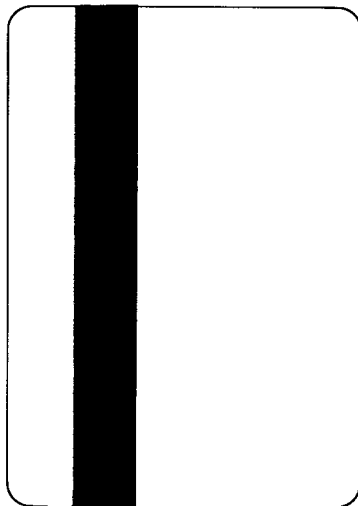
POS 13号

P123456789012

V123456789012

X123456789012

¥123,456.

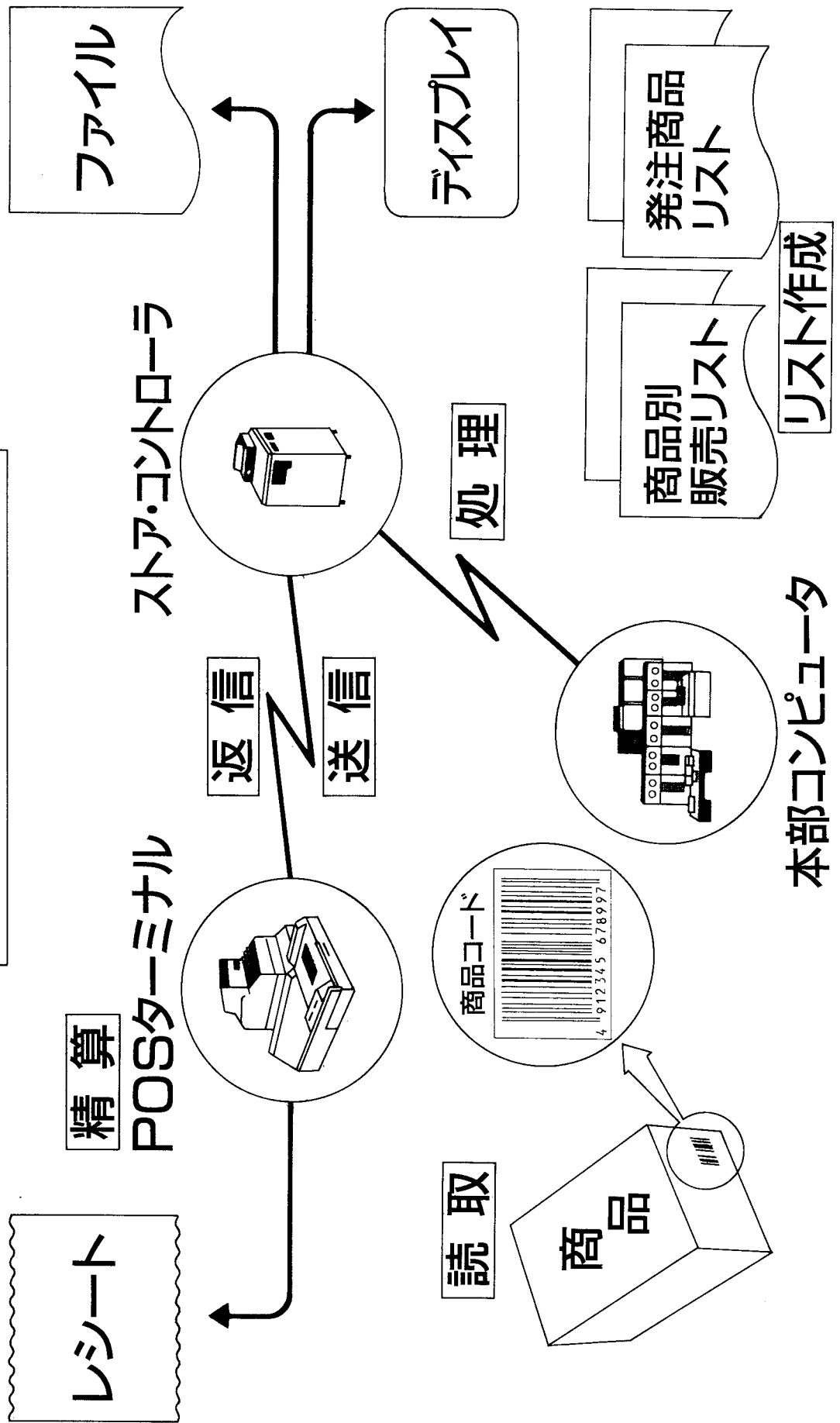


JAN

OCR

磁気

# 仕 組 み



# POSデータ活用

## 一 小売業

着実に

### 経営戦略

- 経営情報

### 顧客情報等との 組み合わせ

- 顧客管理
- 購買履歴

### マーチャンダイジング 情報等との組み合わせ

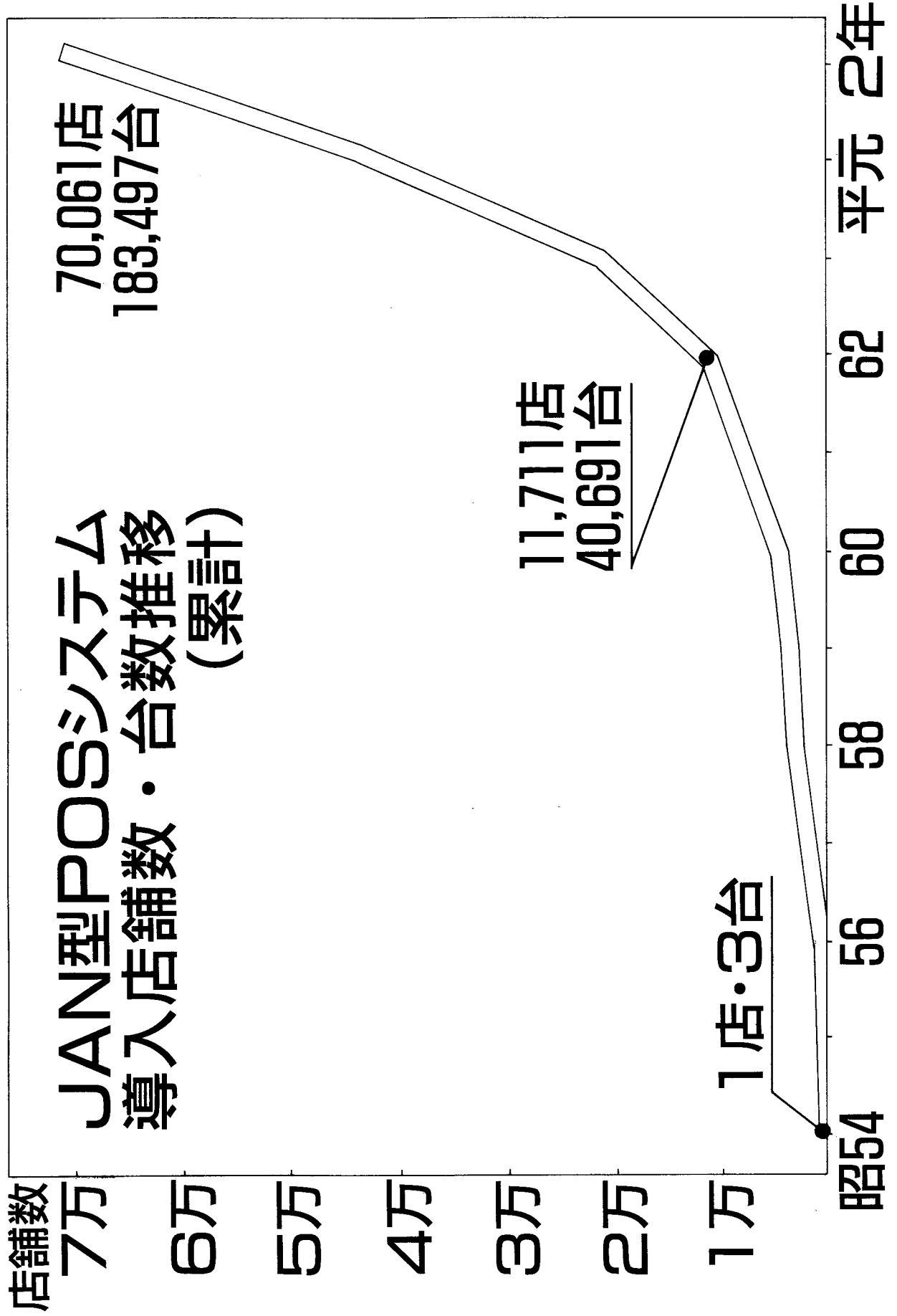
- 棚割管理
- 自動発注

### 他店との比較

- 商品構成のバランスチェック
- 全国・地域別売れ筋商品ランキング

### 単独データ

- 売れ筋商品の拡大
- 死に筋商品のカット
- 特売時の最適価格決定



# POSデータ活用上の留意点

POSデータはうそをつく!

売上=0  
(POSデータ)

事実

①本当に  
売上げがゼロ

②欠品していた

③商品マスターのみ  
実際の取扱いなし

④部門打ち

真実



専門の目



# 問題点

出カデータの利用	58.6
省力化が進まない	31.0
ソフトウェアの開発	27.6
社内の協力体制	24.1
維持管理費	20.7
準備期間導入教育	17.2
値札作成コスト	13.8
メーカー等のサービス体制	13.8
インプットが不正確	6.9
機器の故障	3.4
問題なし	10.3