

アンカーマン 通信

ちょっとした意識の差で お客さま満足度が向上？在庫把握の重要性

夏を迎え、今期の販売見通しが立ち、お酒の在庫が見え始めた頃。ところで在庫管理はしっかり行っていますか？在庫の把握はお客さま満足度の向上に繋がります。今回はある蔵元の事例をご紹介します。

得意先からクレームが…！～山形県A酒造の事例

A酒造は欲しいタイミングで商品を納品できていない。取引の見直しを検討中。

得意先の酒問屋



担当者

クレーム原因は在庫軽視と教育不足でした



アンカーマン代表 和田直人

担当者が関係部門にヒアリングを行うと、以下の問題が浮き彫りに。

在庫軽視



営業部門

- ・販売計画の見直し不足
- ・販売機会の喪失
- ・季節商品の導入不足

在庫教育不足

在庫軽視は、蔵元の取組姿勢に原因あり

- <在庫問題総括>
- ・実態在庫を見ていない。
 - ・社員が企業の在庫の重要性を理解していない。
 - ・会社として在庫教育に不足がある。



資材部門

- ・瓶やラベルの適正在庫基準無し
- ・お酒の販売動向把握不足
- ・購入資材の仕入れ先情報不足

販売情報
連絡不足

在庫情報不足

納品情報
連絡不足

製造部門

- ・在庫把握不足
- ・お酒の生産管理不足
- ・出荷数量の把握不足



酒蔵の在庫管理ならアンカーマンと一緒に！

A酒造は各部門が連携して在庫を把握できる体制を構築。酒問屋と再び良好な関係となり、酒問屋の顧客満足度も向上しました。日本酒の経営支援に特化したアンカーマンは、酒蔵経営者が抱える在庫管理の課題に対して解決の糸口を提案します。酒蔵の在庫管理にお悩みの方は、いますぐご相談ください！

キリトリ

アンカーマンに60分の無料相談を希望する方は、下記をご記入の上、03-6869-5328 までFAXください。

企業名		お申込者名	
電話番号		メールアドレス	
ご希望の内容を <input checked="" type="checkbox"/> してください	<input type="checkbox"/> 弊社東京オフィスでの60分の無料相談を希望する (希望日・・・6/17、6/18) ※ご希望の日程に○をお書きください <input type="checkbox"/> 「酒蔵の在庫管理」に興味があるので詳しく話を聞きたい		