

Industria e ushqimeve të freskëta





Industria e ushqimeve të freskëta



Një industri e sigurt e ushqimeve të freskëta është qëllimi jonë!

Problemet globale të ushqimit, sfidat dhe rregulloret lokale me të cilat përballet sot industria e ushqimeve të freskëta ka bërë që operatorët e biznesit ushqimor të jenë të fokusuar në përmirësimin e proceseve të tyre të biznesit.

Kjo është shumë e rëndësishme sepse ata janë të gatshme të mbështesin iniciativat për sigurinë ushqimore dhe sigurinë e konsumatorit në pikat e shitjeve (POS). Aplikimi i programeve efikase në pikat të shitjes i mundëson anëtarëve tanë që të reagojnë shpejt dhe me efikasitet për produktet e mbetura dhe ato të skaduara .

Qëllimi ynë si GS1, është që të ofrojmë trajnime mbi implementimin e standardeve dhe teknologjive në ndihmë të anëtarëve tanë që janë pjesë e industrisë së ushqimeve të freskëta.

Pse të implementohet tani?

Organizatave anëtare të GS1 në të gjithë botën tashmë kanë ndihmuar anëtarët e tyre që të kenë përfitime nga sistemi GS1 Databar dhe Standardet e Aplikuara për Ushqimet e Freskëta. Tani këto organizata janë bashkuar për të ndarë me ju mënyrën e të mësuarit dhe praktikimin sa më të mirë.

Gjithashtu kemi mbledhur informacion nga tregtarë dhe fabrika nëpër botë të cilat, në bashkëpunim me organizatat anëtare të GS1, kanë implementuar në mënyrë të suksesshme programe të Menaxhimit të Ushqimeve të Freskëta të tilla si :

- Kapjen e të dhënave dinamike (të dhëna shitesë) në pikat e shitjes.
- Aplikimin e uljeve automatike të çmimeve dhe menaxhimin e afateve të skadencës në pikat e shitjes .
- Mundësimin e gjurmueshmërisë jo vetëm të pikave të shitjes por edhe të konsumatorëve nëpërmjet përdorimit të programeve për kartat e klientit.
- Përmirësimin e menaxhimit të pikave të shitjes në lidhje me identifikimin e saktë të produkteve.

Ne ju ndihmojmë.

Qëllimi i Manualit për Ushqimet e Freskëta është t'u mundësojë organizatave anëtare të GS1, mjetet e nevojshme të trajnimit dhe marketingut, që të ndihmojnë përdoruesit e tyre në adaptimin e standardeve dhe teknologjive për ushqimet e freskëta siç është GS1 Databar. Në këtë mënyrë bashkëpunimi i organizatave për implementimin e standardeve do të jetë i suksesshëm.



1. Aplikime të mundshme

Barkodi GS1 Databar, në krahasim me barkodin tradicional EAN, zë më pak hapësirë në njësinë e konsumit dhe është i aftë të japë më tepër informacion si p.sh data e skadencës, pesha variabël, etj.

1.1. Me tepër siguri për produktet e tregtuara në markete

Ju mund të ruani cilësinë e produkteve tuaja në mënyrë më efikase dhe të ofroni shërbim optimal për klientët tuaj duke përfshirë datën e skadencës përveç kodit të shitjes së produktit në barkod. Arka mund ta përdorë këtë informacion për të dalluar nëse produkti është ende në përputhje me cilësinë e kërkuar nga ju në lidhje me datën e skadencës. Në këtë mënyrë ju mund të shmangni që konsumatorët të blejnë produkte që e kanë kaluar datën e tyre të skadencës.

Një datë skadence realisht nuk mund të përdoret në disa produkte sic janë frutat apo perimet. Në këtë rast fusha e të dhënave shtesë nuk përfshin datën e skadencës por datën e prodhimit .



A e dini se?

Departamenti ushqimeve të freskëta përfaqëson 50% të shitjeve të përgjithshme por vetëm 50% e tyre është sipas standardit GTIN





“GS1 Databar na ndihmon që të bëjmë kursim të konsiderueshëm në procesin e kontrollit të cilësisë dhe në gjetjen e produkteve.”

Harry Geelen, ICT Manager, The Greenery

“Ne shikojmë benefite tek GS1 Databar: më shumë informacion logjistik dhe më shumë hapësirë për të komunikuar me konsumatorët.”

**Menno Koningsberger, Marketing Director
Snackfood, Mars Nederland**

1.1.1. First In - First Out në supermarkete

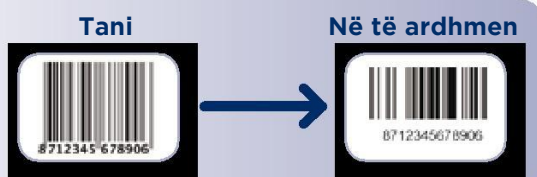
Duke skanuar datën e skadencës tek arka ju mund të monitoroni nëse ushqimet delikate janë duke u shitur në përputhje me principin FIFO (First In First Out). Ju mund të ndërhyni në kohë, në qoftë se është e nevojshme, në mënyrë që të parandaloni humbje të cilësisë dhe qarkullimit të produktit.

1.2. Kategoria e menaxhimit

Nuk është praktikë e zakonshme në sektorin e frutave që të vendoset barkod në çdo frut. Kjo tashmë mund të bëhet falë GS1 Databar, i cili ju mundëson të aplikoni kategori të menaxhimit në një nivel më të detajuar. Gjithashtu e bën më të lehtë për ju të monitoroni shitjet në cdo varietet produkti .

1.2.1. Më shumë hapësirë për marketing në ambalazhim

Për shkak se GS1Databar është më i vogël sesa barkodet e tjera (rreth 50%), ju do të keni më shumë hapësirë për marketing apo për informacione të tjera.



1.2.2. Menaxhim më i mirë i ofertave speciale dhe çmime dinamike.

Nuk është më e nevojshme të vendosni çmimin në barkod dhe në tekste të lexueshme në produkte me pesha variabël. Sistemi i arkës mund ta llogarisë automatikisht çmimin që duhet paguar nga konsumatori, duke përdorur kodin e tregtimit të produktit dhe peshën e produktit. Kjo do të thotë se ju mund ti filloni dhe ti mbaroni më shpejt ofertat speciale dhe pa asnjë kosto ekstra pasi çmimi nuk vendoset më në barkod. Gjithashtu nuk do ju ngelet më mall në stok që mbart çmimin e ofertës. Një mënyrë tjetër është ajo e aplikimit të çmimeve dinamike . Duke ndryshuar vetëm çmimin për sasinë (p.sh për kilogram) në sistemin e arkës, çmimi i produkteve me peshë variabël mund të ndryshohet në kohe reale. **Kjo do të thotë që ju mund të krijoni oferta speciale në mënyrë më fleksibël.**

1.2.3. Ulje çmimesh në arkë

Duke përdorur kodin e tregtimit të produktit dhe datën e skadencës, arka juaj mund të llogarisë menjëherë nëse duhet të aplikohet ulje çmimi në produkt apo jo. Për shembull, nëse data e skadencës së një produkti është nesër dhe konsumatori fiton të drejtën e një ulje çmimi në 50% të produktit, sistemi arkës është i aftë të llogarisë automatikisht uljen e çmimit duke skanuar datën e skadencës. Kjo i bën proceset në arkë më efikase duke qënë se zvogëlon nevojën për veprime të tjera nga ana e punëtorit të arkës.



1.3. Menaxhimi i produkteve të mbetura

Mund të përdorni GS1 Databar që t'ju ndihmojë në menaxhimin e produkteve të mbetura në supermarket. Më poshtë janë disa fusha të aplikimit në këtë mënyrë.

“Me GS1 Databar ne mund të menaxhojmë më mirë shitjet me pakicë dhe shitjet me shumicë”

Henk Verberk, Production Planning Manager,
Sligro Food Group

1.3.1. Reduktim i ofertave për produktet e mbetura.

Nuk është më e nevojshme që të vendosni çmimin në barkod dhe në tekste të lexueshme për produktet me pesha variabël. Tashmë jeni të aftë të shmangni ofertat e tepërta për produktet e mbetura në supermarkete. Kjo sepse ju mund të përdorni arkën për të skanuar kodin e tregtimit dhe peshën variabël që të llogarisni automatikisht se sa do të jetë çmimi i produktit.

1.3.2. Jo më produkte të mbetura në shitjet me pakicë.

Avantazhi i madh i prodhuesve është se atyre nuk ju duhet ti mbajnë më të ndara produktet e mbetura (si p.sh produkte mishi dhe djathi, me çmimin në barkod) për secilin shitës me pakicë. Kjo do të thotë që ata do të reduktojnë në sasi të konsiderueshme nivelin e produkteve të mbetura, duke qënë se çdo shitës me pakicë do të jetë i aftë ti përcaktojë vetë në sistemin e tij të arkës, duke u bazuar në kodin e tregtimit të produktit.

1.4. Gjurmueshmëria

Përfshirja e një numri partie në GS1 Databar, në

përputhje me kodin e tregtimit GS1 të produktit, do të thotë që i gjithë zinxhiri mund të gjurmohet çdo njësi konsumi.

1.4.1. Gjurmimi i njërive individuale të konsumit

Kodi GS1 i tregtimit të produktit dhe numri i partisë formojnë një kombinim unik që e bën çdo produkt të gjurmueshëm madje që në linjën e prodhimit dhe deri në datën që është prodhuar.

Kjo mund të jetë shumë e rëndësishme për produktet të cilat kanë në përbërje artikuj që mund të jenë të dëmshëm për shëndetin publik. Gjithashtu do të thotë që do të jeni në pozitë më të mirë që të përmbushni sigurinë në cilësinë e produkteve tuaja.

1.5. Çmimi i stampuar dhe barkodi i çmimeve

Në qoftë se preferoni të keni çmimin e stampuar në paketimin e produktit, është e rekomandueshme që çmimi të përfshihet dhe në barkod gjithashtu. Kjo do t'ju mundësojë që të parandaloni mospërputhjet e mundshme në arkë midis çmimit për njësi dhe çmimit të stampuar në produkt.

1.6. Etiketimi i rafteve dhe kartat e klientëve

Ju mund të përdorni GS1 Databar për të reduktuar sasinë e hapësirës që zënë në supermarkete etiketat në raftet tuaja dhe ju kërkohet vetëm gjysma e hapësirës me barkodet aktuale. Si rezultat do të keni hapësirë për informacione të tjera nëpër raftet, nga të cilat do të përfitojnë klientët tuaj. Përveç kësaj GS1 Databar liron hapësirën e barkodit për kartat e klientëve, e cila do e përmirësojë pamjen e tyre. Gjithashtu mund të përdorni GS1 Databar që të prezantoni dhe kodin GSRN i cili do ti japë çdo karte klienti një identifikim të veçantë.



Studimet e tregut në tregtimin e ushqimeve të freskëta e rrisin kërkesën për Databar

Ka një shumëllojshmëri të faktorëve rregullatorë, mjedisorë dhe ekonomikë që rrisin nevojën për ndryshim në lidhje me mënyrën sesi ushqimet e freskëta tregtohen dhe menaxhohen përgjatë të gjithë zinxhirit të furnizimit.

- Gjurmueshmëria
- Humbjet në ushqime
- Qëndrueshmëria
- Mbetje
- Rregullorja e BE-së (objektiva dhe penalizime)për të ulur sasinë e mbetjeve ushqimore dhe për të rritur riciklimin).

A e dini se?

Mbetjet ushqimore kushtojnë miliarda.

\$458 / €334 miliardë nga ushqimet e freskëta në vit!

=

25% e mbetjeve të zinxhirit global të furnizimit.

Benefitet e GS1 Databar

Më shumë të dhëna... Më pak boshllëqe

Të dhëna të ndryshueshme në dispozicion të pikave të shitjes.

- Identifikim unik (GTIN për produkte të vogla)
- Skadencia / Data e përdorimit në formatin e barkodit :
 - bllokimi i shitjes tek arka
 - ulje çmimesh në mënyrë automatike
- Numri i partisë në formatin e barkodit
 - Mundësimi i gjurmueshmërisë në pikat e shitjes
- Reduktim i punës dhe veprimeve manuale
- Shërbim klienti më i mirë



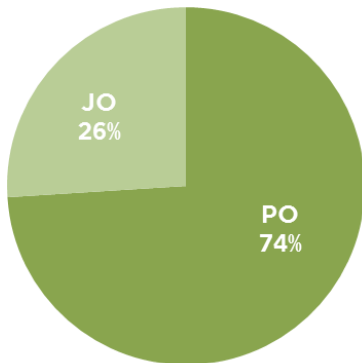


Studim Tregu

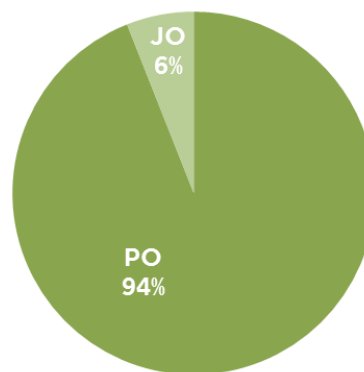
P: A e kontrolloni rregullisht datën e skadencës kur blini?
Po!



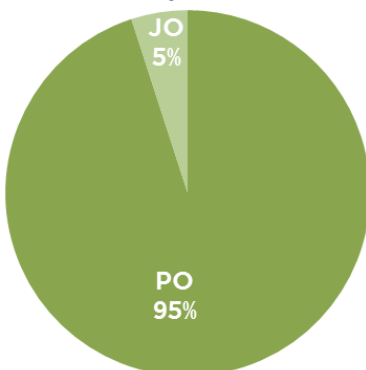
Fruta/Perime



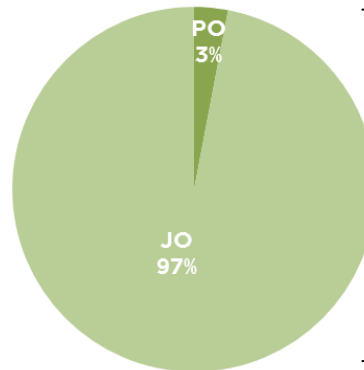
Bulmet



Mish/Peshk



Asnjeren



Vetëm 3% shprehin se nuk e kontrollojnë asnjëherë datën e skadencës. **Më së shumti meshkujt (81%).**



Njoftimi mbi produktin e skaduar

Pyetje Sondazh: Ka barkode të reja që përmbajnë datën e skadencës .

Skanimi i tyre do t'i mundësonte një operatori të arkës që t'ju informonte nëse produkti i zgjedhur ka skaduar apo jo.

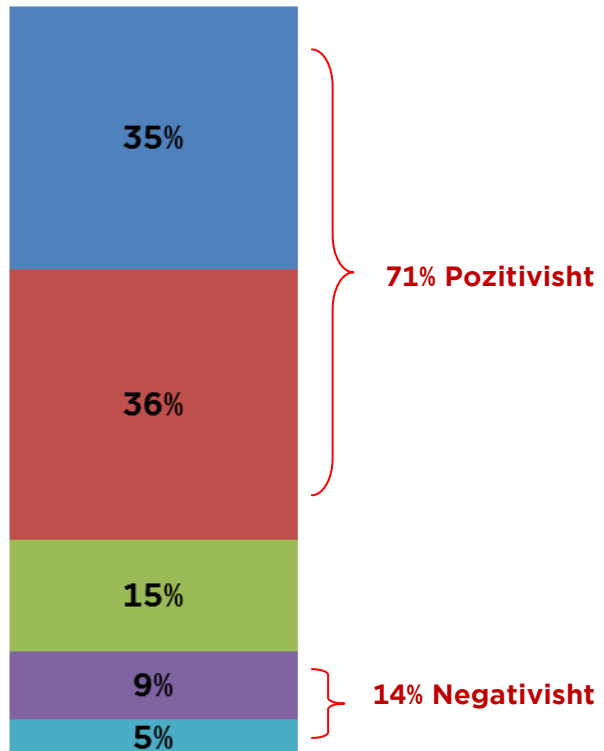
Si do ju dukej ky shërbim nëse do t'ju mundësohej tek arka?

Si do reagonit nëse do ju thuhej data e skadencës?

Mbi 70 % do të reagonin pozitivisht ndaj një sistemi të integruar lajmërimi në arkë.

1 në 3 persona do të reagonin shumë pozitivisht, duke shprehur mbështetje të fortë ndaj kësaj risie.

Vetëm 14% shprehen se do reagonin negativisht.



Ulje Automatike në Arkë

Pyetje sondazh: Një teknologji e re barkodesh mundëson ulje çmimesh që aplikohen në arkë bazuar në ditët e mbetura para skadimit të një produkti; sa më afër datës së skadencës të jetë produkti, aq më e madhe është ulja e çmimit.

A do të blinit ushqime të freskëta që janë afër datës së skadencës nëse ato do t'ju ofroheshin me ulje çmimi?



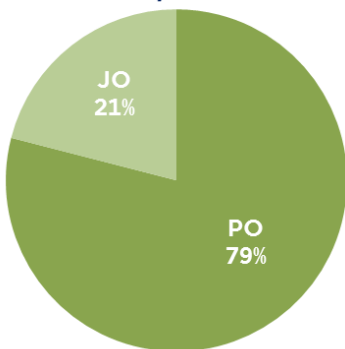
Studim Tregu



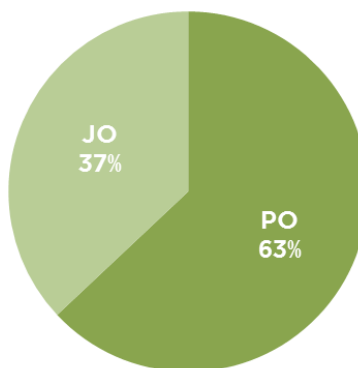
P: A do të blinit produkte me ulje çmimi? **Po!**



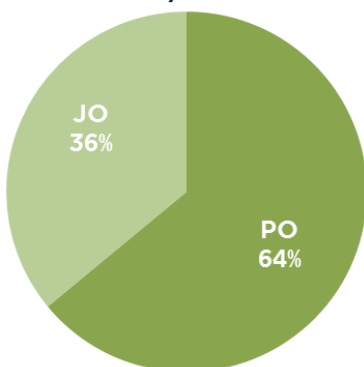
Fruta/Perime



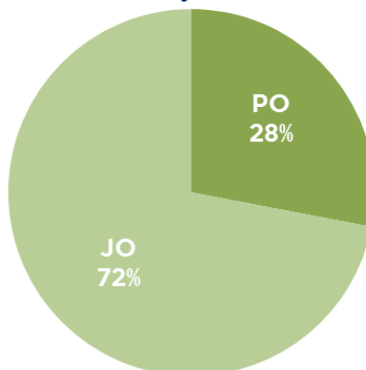
Bulmet



Mish/Peshk



Asnjeren



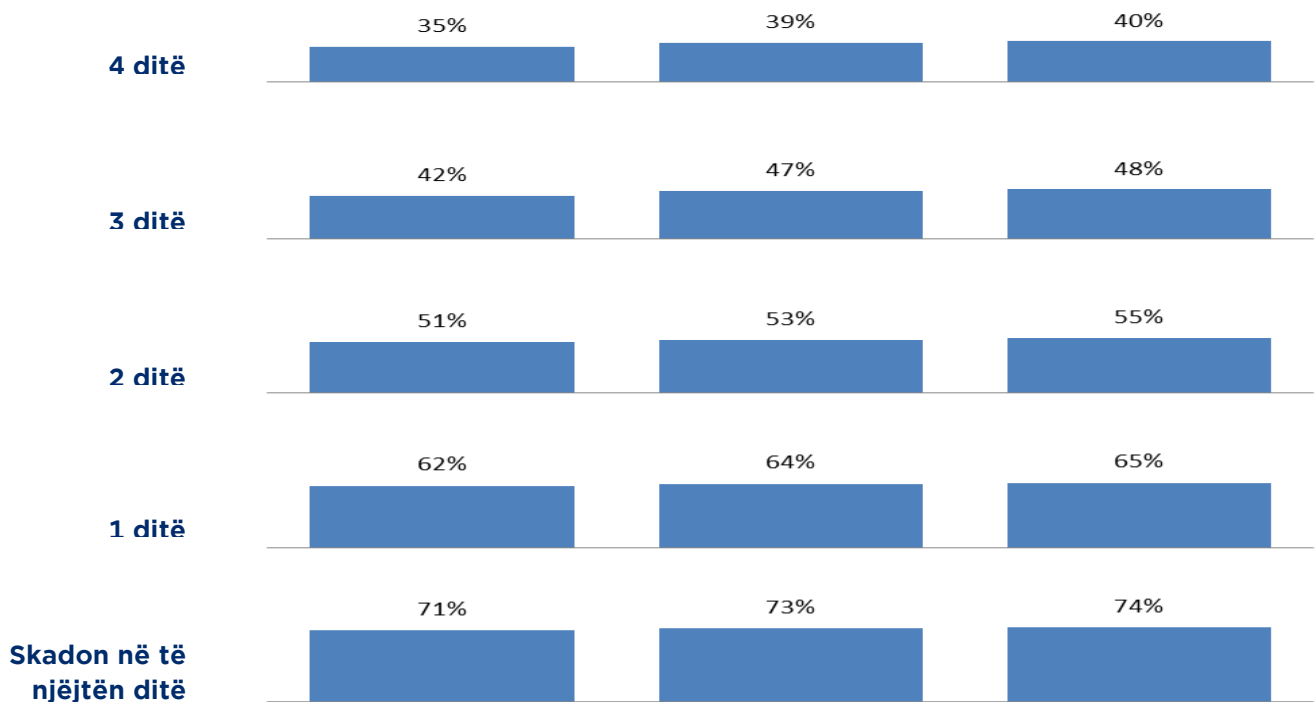


Uljet e çmimeve dhe pritshmeritë e konsumatorëve



- Në përgjithësi uljet e rëndësishme janë kërkuar dhe vetë nga ana e konsumatorëve për të blerë produkte afër datës së skadencës.
- Frutat dhe perimet mbizotërojnë për nivelin më të ulët të uljes së çmimeve në 35% me 4 ditë para afatit të skadimit.
- Konsumatorët presin një ulje mesatare deri në 74% të produkteve të mishit dhe të peshkut në qoftë se skadojnë në të njëjtën ditë që ata i blejnë.

Mesatarja e fazave të freskisë së produkteve





GS1 DataBar është fitues

Përfitime për të gjithë:

- Konsumatorët
 - Disponueshmëri në raftë, një përzierje produktesh, ulje çmimesh dhe oferta.
- Shitësit me pakicë
 - Reduktimi i produkteve të çuara dëm, reduktim i koston, evitim i procedurave aktuale për kontrollimin e datës së skadencës dhe rietiketim për të ofruar çmime më të ulëta, transparencë në zinxhirin furnizues dhe gjurmueshmëri efektive.
- Furnizuesit
 - Shërbim më i mirë për klientët e tij dhe konsumatorët, më pak kthim të porosive, kosto të reduktuara dhe gjurmueshmëri efektive.

Konkluzioni

GS1 DataBar është sot zgjidhja për një menaxhim më të mirë të sektorit të ushqimeve të freskëta.

12 shtete janë të përfshira në implementimin e GS1 Databar.

NJË GUIDË PRAKTIKE PËR TË PËRMIRËSUAR FITIMI NGA USHQIMET E FRESKËTA

Peter Williams, Avery Berkel



Fresh Foods -
2012



“Çfarë e veçon GS1 Databar dhe e bën atë fitimprurës në sektorin e ushqimeve të freskëta është aftësia për të mbajtur një sasi të dhënash shtesë të produktit.”



Një nga problemet madhore në shumë supermarkete është se si fitimi bruto dhe niveli i interesit të klientëve në cilësinë e ushqimeve të freskëta të përkthehet në përfitim neto për këto sektore.

Peter Williams, drejtor marketingu dhe zhvillimi në Avery Berkel, shqyrton se si GS1 Databar mund të shndërrohet në një faktor themelor për rritjen e fitimit në sektorin e ushqimeve të freskëta, ndryshe nga teknologji apo standarde që vetëm rrisin kostot e shitësve .

Prezantim

Pothuajse 10 vjet më parë, organizata e GS1 paraqiti një barkod të ri të quajtur GS1 Databar. Çfarë i veçon GS1 Databar nga standardet aktuale EAN/UPC dhe e bën atë fitimprurës në sektorin e ushqimeve të freskëta është aftësia për të mbajtur një sasi të dhënash shtesë të produktit.

Kjo e dhënë përfshin furnizuesin dhe produktin, peshën, çmimin, datën e shitjes dhe numrin e paletës. Më e rëndësishmja është se gjithë ky informacion mund të kodohet në etiketën për konsumatorin si në artikujt e paketuar dhe në ata që pakëtohen në banak.

Për shitësit me shumicë që operojnë në sektorin e ushqimeve të freskëta, kjo gjë u mundëson një gamë të gjërë informacioni për tu skanuar dhe vlerësuar në pikën e shitjes. GS1 Databar siguron kontroll shumë të mirë të produkteve të mbetura dhe i redukton ato.



“Shifrat e industrisë tregojnë se 10-20% e artikujve të freskët shpërndahen nëpër dyqan sesa shiten.”



Çështja e fitimit

Ka disa probleme të ngjashme të lidhura me operimin fitimprurës të sektorit të ushqimeve të freskëta, ku shumica e supermarketeve në të gjitha shtetet e kanë të evidentuar tashmë shumë mirë.

Probleme të tilla si niveli i lartë i mbetjeve (shifrat e industrisë tregojnë se mes 20-30% e artikujve të freskët hidhen nëpër dyqan sesa shiten), pamundësia për të parashikuar rifurnizimet ashtu siç duhet për shkak të të dhënave jo të plota që përpunohen në pikat e shitjes (POS), kthimi dhe vështirësitë në përputhjen e gjurmueshmërisë me legjislacionin e etiketimit.

Zgjidhja ideale

Duke qënë se produktet e freskëta prishen, zgjidhja për të marrë fitim neto maksimal është e dyfishtë. Së pari duke porositur vetëm atë produkt i cili do mund të shitet me çmim të plotë dhe së dyti duke mundësuar çmim dinamik në kase. Teorikisht kjo duhet të jetë një lidhje mes produkteve të mbetura stok dhe algoritmit të shkallës së shitjeve duke siguruar që çmimi reduktohet në përputhje me nivelin e shitjeve, të produkteve të mbetura dhe paletave me datat e përcaktuara të shitjes. Me pak fjalë për ti dhënë menaxherëve të departamentit mjetet e duhura për të menaxhuar produktet e mbetura dhe çmimet gjatë ditës, në mënyrë të tillë që të marrin fitim maksimal.

Çështja e barkodit

Shitësit përdorin barkodin me standard EAN-13 në dyqan dhe në të gjithë sektorin e ushqimeve të freskëta. Një klient në sektorin e artikujve të freskët zgjedh artikujt që ai dëshiron të blejë dhe produkti peshohet, i vendoset çmim, etiketohet dhe barkodi skanohet në kasë.

Sidoqoftë ,barkodi EAN-13 përmban vetëm çmimin e pakos dhe llojin e produktit por jo peshën e tij. Këtu lind dhe problemi.

Për të përcaktuar peshën e artikullit të shitur, sistemi POS jep çmimin fillestar të pakos. Kjo është në rregull kur çmimi për njësi dhe sistemi POS përputhen . Sidoqoftë nëse çmimi është ulur (në raste kur shiten produktet e mbetura në mënyrë që të mos hidhen), bëhet e pamundur për dyqanin që të përcaktojë peshën e vërtetë të produkteve të mbetura që janë shitur me çmim të plotë, shitjet e bëra me ulje çmimesh ose produktet që janë hedhur në fund të ditës.

Ky është një problem thelbësor që tregon se është e pamundur në shumicën e rasteve për të llogaritur rifurnizimet në kohën e duhur. Nga ana tjetër, kjo çon në zgjatje dhe vazhdim të ciklit ku ka akoma produkte të mbetura stok.

Në çdo rast është fitimi neto i cili do të dëmtohet.

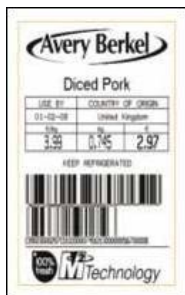
“Data e shitjes mund të vendoset në raftet ose në artikujt e parapaketuar, duke i mundësuar sistemit POS të identifikojë dhe të bllokojë çdo pako që i ka kaluar data e shitjes.”



GS1 DataBar ka përgjigjen

Me tërësinë e kapacitetit për të mbajtur të dhëna shtesë, një barkod GS1 Databar mund të kodojë si çmimin ashtu dhe peshën bashkë me kodin e artikullit dhe ta printojë këtë informacion të zgjeruar në çdo etiketë.

Kur skanohet në pikën e shitjes, bëhet e mundur që të identifikohet pesha reale e produktit stok të shitur dhe çmimi i tij. Duke përdorur këtë informacion të shitjes, sistemet e magazinimit mund të përcaktojnë furnizimin në kohën e duhur dhe produktet e mbetura stok mbahen dhe nuk hidhen.



Data e shitjes mund të vendoset në raftet ose në artikujt e parapaketuar, duke i mundësuar sistemit POS të identifikojë dhe të bllokojë çdo pako që i ka kaluar data e shitjes. Kjo mund të praktikohet dhe në sektorët e ushqimeve të nxehta, ku aplikohet limiti i kohës si p.sh pulat e nxehta që blihen në dyqan. Në këtë rast, artikujt e bllokuar të cilëve u ka kaluar data e shitjes shmangin mundësinë që shitësi të bëhet objekt i një reklame të keqe të sigurisë ushqimore ose ndonjë denoncimi të mundshëm. E thënë ndryshe, një gjë e tillë i mundëson shitësit të tregtojë ushqime të kontrolluara.

Bazat e GS1 Databar

Me GS1 Databar të dhënat grumbullohen në rresht në vend që të kodohen si një barkod i gjatë. Kjo bën të mundur që të shtohet çdo lloj informacioni tjetër në barkod. Barkodet gjithashtu janë të gjithanshëm, që domethënë se mund të skanohen nga të gjitha anët dhe shitësi nuk humbet kohë duke orientuar pakon për ta skanuar.

Përsa i përket madhësisë së etiketimit, GS1Databar zakonisht përdor teknika kodimi me densitet të lartë, duke bërë të mundur që sasi të mëdha informacioni të ruhen në një barkod kompakt. Kështu minimizohet ndikimi i madhësisë së etiketës dhe kostot e saj.

Së fundmi, të gjitha fushat e të dhënave të koduara do të kenë përpara një çift shifrash të cilat përcaktojnë llojin e të dhënave në atë fushë. Përfitimi i në këtë rast është se i mundëson çdo prodhuesi etiketash që të prodhojë çdo lloj etikete, e cila do mund të kuptohet dhe përpunohet sipas çdo kërkesë të palës së tretë.

Ky është një nga përfitimet kryesore të një sistemi të standardizuar siç është GS1 Databar.

Baza e të dhënave të brendshme të ruajtura dizenjohet si një bazë të dhënash AI. Kjo do të thotë që çdo klient mund të dizenjojë një barkod për një etiketë dhe vetëm të selektojë se cilat të dhëna dëshiron ai që të shfaqen.

“GS1 DataBar mundëson menaxhimin e çmimeve dinamike duke rritur fitimin maksimal.



Përfitime të tjera të GS1 Databar, “Fitoret e mëdha”

Duke ndryshuar peshën fillestare, çmimin dhe datën e shitjes, përdorimi i GS1 Databar mundëson menaxhimin e çmimeve dinamike duke rritur fitimin maksimal. Gjithashtu jep përfitim nga furnizuesi, duke bërë përzgjedhjen e tij dhe menaxhimin e kostove. Këto janë qëllimet e çdo shitësi, që të përmirësojë ndjeshëm fitimin e tij.

Nga një prespektivë operacionale sistemi i magazinimit duhet të lidhet me të gjithë artikujt në paletën nga e cila vjen pakoja. Kur ne dimë peshën dhe koston e secilës paletë nga një furnizues dhe përputhim peshën totale dhe vlerën e shitjes së artikullit të shitur, ne mund të përcaktojmë fitimin nga secila paletë duke u lidhur kështu drejtpërdrejt me fitimin që marrim nga furnizuesi. Kjo është akoma më e rëndësishme në ushqimet e freskëta duke qënë se diferencohen në vendosjen e tyre nëpër rafte, format e paketimit, përmbajtjen e yndyrnave etj.

Zgjidhja është që stafi të skanojë etiketën e kutisë vetëm një herë kur hapet ose merret në dyqan. Që nga ky moment e më tej, çdo artikull i shitur dihet se nga cila paletë po merret, dhe të dhënat e kësaj palete gjithashtu janë automatikisht të koduara në etiketën e çdo pakoje që i shitet konsumatorit.

Kur çdo pako skanohet në pikën e shitjes, të dhënat e paletës përpunohen në të njëjtën kohë kur del dhe çmimi i artikullit.

Në mënyrë që të identifikohet përfitimi nga furnizuesi ,do të thotë që dyqanet duhet të marrin si datën e tyre të shitjes datën që ndodhet në paletë sesa datat e shitjes e paracaktuar për dy ose tre ditë që aplikohet aktualisht në sektorin e ushqimeve të freskëta. Për klientin, ajo mund të shmangë hedhjen e ushqimeve para kohe. Për shitësin kjo mund të reduktojë deri në 30% sasinë e produkteve të freskëta që hidhen.

Së fundmi, lista e paletave, data e shitjes dhe niveli i shitjeve mund të përdoret për të llogaritur çmimin për të gjitha ushqimet e freskëta duke rritur maksimalisht kështu fitimin bazuar në kohë reale .

“Dyqanet mund të bazojnë datën e shitjes sipas datës së shitjes në paletë.”



Konkluzion

Përfitimet reale mund të vijnë shpejt, duke filluar me një ndryshim të formatit të barkodit që mundëson një parashikim të furnizimit dhe bllokim të shitjes së produkteve që kanë kaluar datën e shitjes.

Duke e zgjeruar këtë parim për të ndjekur peshën dhe çmimin e çdo shitblerje, furnizuesin, paletën nga e cila erdhi dhe datën e skadencës së paletës, shitësi mund të përmirësojë menaxhimin e listës së çmimeve të produkteve të freskëta dhe inventarin e magazinës. Në këtë mënyrë reduktohen mbetjet, përmirësohet menaxhimi i furnizuesve dhe rritet fitimi mbi këtë sektor.