ફાસ્ટ ફેશનની ZARA સપ્લાય ચેન સ્ટ્રેટેજી

માઇન્ડ યોર બિઝનેસ
★ ડૉ. રિદ્ધીશ જોશી

આજના વૈશ્વિક ફેશન ઉદ્યોગમાં 'ફાસ્ટ ફેશન' માત્ર એક બજાર ટ્રેન્ડ નહીં પરંતુ એક સંપૂર્ણ વ્યૂહાત્મક બિઝનેસ મોડેલ બની ગયું છે. બદલાતી ગ્રાહક પસંદગીઓ, સોશિયલ મીડિયા દ્વારા ફેલાતા ફેશન ટ્રેન્ડ્સ અને ટૂંકા પ્રોડક્ટ લાઈફ સાઈકલના યુગમાં પરંપરાગત ફેશન ઉદ્યોગની ધીમી સપ્લાય ચેન અસફળ સાબિત થઈ છે. આવા સંજોગોમાં સ્પેનની ફેશન કંપની ઝારાએ ફેશન ઉદ્યોગમાં ક્રાંતિકારી બદલાવ લાવ્યો છે. જ્યાં સામાન્ય રીતે ડિઝાઈનથી લઈને કપડાં સ્ટોર સુધી પહોંચતા છથી નવ મહિના લાગતા હોય છે, ત્યાં ઝારા માત્ર બે થી ત્રણ અઠવાડિયામાં નવી ડિઝાઈન બજારમાં મૂકી શકે છે. આ અસાધારણ ઝડપ પાછળનું મૂળ કારણ છે ઝારાનું અત્યંત અસરકારક, સંકલિત અને ફ્લેક્સિબલ સપ્લાય ચેન મેનેજમેન્ટ મોડેલ. ઝારાની સફળતા એ સાબિત કરે છે કે આજના સમયમાં સપ્લાય ચેન માત્ર ઓપરેશનલ જરૂરિયાત નહીં પરંતુ વ્યૂહાત્મક સ્પર્ધાત્મક હથિયાર બની ગઈ છે.

ઝારાનું બિઝનેસ મોડેલ

ઝારાનું બિઝનેસ મોડેલ પરંપરાગત ફેશન કંપનીઓથી મૂળભૂત રીતે અલગ છે. જ્યાં મોટાભાગની ફેશન બ્રાન્ડ્સ આગોતરા અનુમાન આધારિત ઉત્પાદન પર નિર્ભર રહે છે, ત્યાં ઝારા માર્કેટ-ડ્રિવન અને ડિમાન્ડ-રિસ્પોન્સિવ સપ્લાય ચેન મોડેલ અપનાવે છે. ઝારામાં સપ્લાય ચેન માત્ર ખર્ચ ઘટાડવાનું સાધન નથી, પરંતુ કંપનીની મુખ્ય વ્યૂહરચના છે. ડિઝાઈન, ઉત્પાદન, વિતરણ અને રિટેલિંગ, આ તમામ પ્રક્રિયાઓ અલગ-અલગ સિલોઝમાં નહીં પરંતુ એક સંકલિત સિસ્ટમ તરીકે કાર્ય કરે છે. આ સંકલન ઝારાને ઝડપી નિર્ણય લેવા, જોખમ ઘટાડવા અને ગ્રાહકની માંગ અનુસાર તરત બદલાવ લાવવા સક્ષમ બનાવે છે.

ફાસ્ટ ફેશનની સંકલ્પના અને ઝારાની આગવી ભૂમિકા

ફાસ્ટ ફેશનનો મુખ્ય ઉદ્દેશ બજારમાં ચાલતા નવા ટ્રેન્ડ્સને તરત ઓળખી, ઓછા સમયમાં ડિઝાઈન તૈયાર કરી અને મર્યાદિત જથ્થામાં ઉત્પાદન કરીને ગ્રાહકો સુધી પહોંચાડવાનો છે. ઝારાના સ્ટોર્સમાં દર અઠવાડિયે નવી ડિઝાઈન પહોંચે છે, જેના કારણે ગ્રાહકોમાં સતત નવીનતાની લાગણી જળવાય છે.

ડિઝાઇન અને માર્કેટ ઇન્ટેલિજન્સ

ઝારાની સપ્લાય ચેન ડિઝાઈન સ્ટેજથી જ શરૂ થાય છે, પરંતુ પરંપરાગત ફેશન હાઉસીસની જેમ ઝારા આગોતરા ટ્રેન્ડ્સ બનાવવાનું કામ ઓછું કરે છે. તેના બદલે, ઝારા બજારમાં ચાલતી વાસ્તવિક માંગ, ગ્રાહક વર્તન અને વેચાણ ડેટા પરથી ડિઝાઈન વિકસાવે છે. પરિણામે, ડિઝાઈન નિષ્ફળ થવાની સંભાવના ખૂબ ઓછી રહે છે.

ડિઝાઇનરો અને સપ્લાય ચેન મેનેજમેન્ટ વચ્ચેનું સંકલન

ઝારામાં ડિઝાઈનરો, મર્ચેન્ડાઈઝર્સ અને સપ્લાય ચેન મેનેજર્સ એક જ કાર્યસ્થળ પર સાથે કામ કરે છે. ડિઝાઈન તૈયાર કરતી વખતે ઉત્પાદન ક્ષમતા, કાચા માલની ઉપલબ્ધતા અને લોજિસ્ટિક્સ સમય પહેલેથી જ ધ્યાનમાં લેવામાં આવે છે. પરિણામે, ડિઝાઈનથી ઉત્પાદન સુધીનો સમય ઘટે છે.

ઇન-હાઉસ પ્રોડક્શન

ઝારાની સપ્લાય ચેન અંદાજે 50% ઉત્પાદન પ્રક્રિયા ઈન-હાઉસ રાખે છે. જો કોઈ ડિઝાઈન બજારમાં સફળ ન થાય, તો ઝારા તરત ઉત્પાદન બંધ કરી શકે છે. આ ફ્લેક્સિબિલિટી આઉટસોર્સીંગ આધારિત મોડેલમાં શક્ય નથી. આ કારણે ઝારાનું જોખમ પણ નોંધપાત્ર રીતે ઘટે છે. તદુપરાંત ઝારામાં કપડાંનું કટીંગ અને ડાઈંગ મોટા ભાગે સ્પેન અને યુરોપમાં જ કરવામાં આવે છે. ઘણી વખત ફેબ્રિકને ડાય કાર્ય વગર અથવા ગ્રે સ્વરૂપે રાખવામાં આવે છે. અંતિમ રંગનો નિર્ણય માર્કેટ ટ્રેન્ડ્સ સ્પષ્ટ થયા બાદ લેવામાં આવે છે.

સ્ટોર લેવલ પરથી મળતો જીવંત ફીડબેક

ઝારાના સ્ટોર મેનેજર્સ અને સેલ્સ સ્ટાફ સપ્લાય ચેનના સૌથી મહત્વપૂર્ણ માહિતી સ્ત્રોત છે. તેઓ રોજિંદા ધોરણે મુખ્ય મથક સુધી માહિતી મોકલે છે કે કયા કપડાં વધુ વેચાય છે, કયા રંગો અને સાઈઝ વધુ લોકપ્રિય છે. આ ફીડબેક માત્ર આંકડાકીય નહીં પરંતુ ગુણાત્મક પણ હોય છે, જે ડિઝાઈન ટીમને બજારની સાચી જરૂરિયાત સમજવામાં મદદ કરે છે.

આઉટસોર્સિંગ સ્ટ્રેટેજી

ઝારા તમામ ઉત્પાદન ઈન-હાઉસ રાખતું નથી. બેઝિક અને લાંબા સમય સુધી માંગમાં રહેતા કપડાં, જેમ કે સામાન્ય ટી-શર્ટ અથવા સિમ્પલ ટોપ્સ, એશિયન દેશોમાં આઉટસોર્સ કરવામાં આવે છે. આ વ્યૂહરચનાથી ઉત્પાદન ખર્ચ ઘટે છે અને ઈન-હાઉસ ક્ષમતાનો ઉપયોગ વધુ ટ્રેન્ડી અને હાઈ-ફેશન પ્રોડક્ટ્સ માટે કરી શકાય છે.

ઇન્વેન્ટરી મેનેજમેન્ટ

ઝારાનું ઈન્વેન્ટરી મેનેજમેન્ટ મોડેલ "અછત મૂલ્ય વધારે છે"ના સિદ્ધાંત પર આધારિત છે. ઝારા મોટા પ્રમાણમાં સ્ટોક રાખતું નથી. દરેક ડિઝાઈન મર્યાદિત જથ્થામાં બનાવવામાં આવે છે. આ કારણે ઓવરસ્ટોક અને માર્કડાઉન જેવી સમસ્યાઓ ઘટે છે. ગ્રાહકોને ખબર હોય છે કે જો આજે ખરીદી નહીં કરે તો આવતીકાલે તે પ્રોડક્ટ ઉપલબ્ધ ન પણ રહે. તેનાથી ગ્રાહક હંમેશા લાબું વિચાર્યા બાદ ખરીદી કરવાનું ટાળે છે.

લોજિસ્ટિક્સ અને ડિસ્ટ્રિબ્યુશન

ઝારાની લોજિસ્ટિક્સ વ્યવસ્થા તેની સપ્લાય ચેનનો સૌથી મજબૂત આધારસ્તંભ છે. પીઓએસ સિસ્ટમ દ્વારા રિયલ-ટાઈમ સેલ્સ ડેટા, ઈન્વેન્ટરી લેવલ અને ગ્રાહક પસંદગીઓ અંગેની માહિતી તરત જ મુખ્ય મથક સુધી પહોંચે છે.

આ માહિતીના આધારે ડિઝાઈન, ઉત્પાદન અને વિતરણ સંબંધિત નિર્ણયો ઝડપથી લેવામાં આવે છે.ઝારાએ સાબિત કર્યું છે કે સપ્લાય ચેન મેનેજમેન્ટ માત્ર ખર્ચ ઘટાડવાનું સાધન નથી, પરંતુ સ્પર્ધાત્મક લાભ મેળવવાનું શક્તિશાળી હથિયાર છે. ઝારાની ફાસ્ટ ફેશન સફળતા પાછળ તેની સંપૂર્ણ રીતે સંકલિત, ફ્લેક્સિબલ અને ટેક્નોલોજી આધારિત સપ્લાય ચેન સિસ્ટમ જવાબદાર છે.

ઝારાએ સાબિત કર્યું છે કે સપ્લાય ચેન મેનેજમેન્ટ માત્ર ખર્ચ ઘટાડવાનું સાધન નથી, પરંતુ સ્પર્ધાત્મક લાભ મેળવવાનું શક્તિશાળી હથિયાર છે. ઝારાની ફાસ્ટ ફેશન સફળતા પાછળ તેની સંપૂર્ણ રીતે સંકલિત, ફ્લેક્સિબલ અને ટેક્નોલોજી આધારિત સપ્લાય ચેન સિસ્ટમ જવાબદાર છે