

RUPTURA DE ESTOQUE



MOTIVOS
·PARA·
REALIZAR

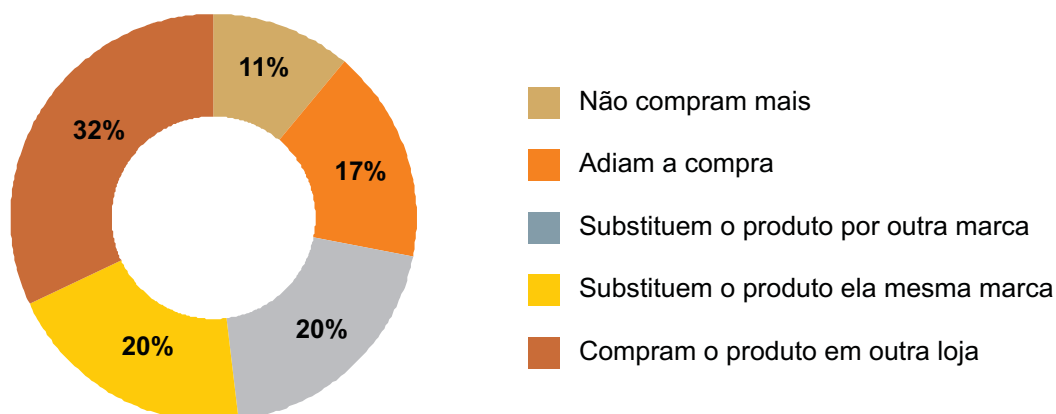
O QUE É?

É um conceito comum do meio varejista, que significa a falta de um produto no momento da compra pelo consumidor, ou seja, é o verdadeiro inimigo das vendas.

E NA PRÁTICA, O QUE ACONTECE?

Na prática, o consumidor fica insatisfeito, o lojista perde venda e, conseqüentemente, seu faturamento diminui. Por exemplo, todo mês quando você vai comprar a ração para o seu cachorrinho, o vendedor fala que a marca que você deseja está em falta. Na primeira vez você pode até comprar outra marca, ou voltar no outro dia, mas à medida que isso for se tornando frequente, você para de voltar ao estabelecimento e procura outra loja, que venda o produto que você quer.

QUANDO O CONSUMIDOR VAI NA LOJA E NÃO ENCONTRA O PRODUTO QUE BUSCA, O QUE ELE FAZ?



Cuidado! A ruptura de estoque representa, em média, uma queda de 5 a 10% nas vendas da sua empresa.

COMO EVITAR AS RUPTURAS?

- ① Criar um estoque e fazer o cadastro revisado de todos os produtos existentes na loja.
- ② Nunca fazer divulgação de um produto em falta.
- ③ Alinhar todos os prazos de entrega com os fornecedores.
- ④ Melhorar as rotinas de abastecimento conforme o fluxo de vendas na loja.
- ⑤ Criar relatórios de antecipação da falta de produtos.
- ⑥ Criar um plano B para a falta de algum insumo.
- ⑦ Tomar cuidado com as promoções.

