7 HABILIDADES
De la gestión de inventario altamente efectiva

ABM Inventory
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT SYSTEM

TABLA DE CONTENIDOS

01. Divida y conquiste.

02. Proveedores - aliados.

03. Manejo de excesos.

04. Nuevo por descubrir.

05. Ventas perdidas.

06. Gestión de inventario durante una promoción.

07. Automatización.

La gestión de inventario en retail es como un motor en un automóvil.
Sin él, los autos tendrían que ser empujados constantemente,
sin él ni siquiera llegaría lejos.

Existen muchas técnicas que ayudan a administrar el producto de manera efectiva. Pero hoy nos concentraremos en siete reglas generales que permitirán eliminar los excedentes, reducir las ventas perdidas y aumentar las ganancias. Entonces, ¿por dónde empezar?

Lo más simple es comenzar con la redistribución de los excedentes. Es lo que puede mejorar significativamente el estado del inventario en un período de tiempo relativamente corto. Verá los efectos que lo ayudarán a seguir adelante y aplicar reglas de administración de inventario altamente eficientes.

1 Divida y conquiste.

La gestión del inventario debe hacerse de acuerdo con la ubicación del SKU. Para cada SKU, se debe aplicar su propio algoritmo de gestión de existencias en función de las especificaciones de ventas y entregas, ya que el mismo producto en diferentes ubicaciones de almacenamiento se puede vender y enviar de formas completamente diferentes.

2 Proveedores - aliados.

Las ventas de cierta cadena minorista dependen dramáticamente de cuán calificado sea el proveedor. Si su cooperación se basa en las estrechas relaciones de asociación (que, por supuesto, la disciplina financiera de la empresa debería hacer cumplir), la calidad de su trabajo crecerá significativamente. La confiabilidad del proveedor tiene un impacto directo en las ventas de la compañía porque es imposible vender bienes que no fueron reabastecidos por el proveedor.

3 Manejo de excesos.

A menudo, especialmente en las cadenas minoristas, incluyendo una gran cantidad de tiendas, podemos notar la situación cuando algunas tiendas sufren pérdida de ventas mientras que otras experimentan una situación con excedentes. Por lo tanto, parece razonable redistribuir el inventario de acceso, pero hay varias opciones para hacerlo: redistribuir entre tiendas, regresar a DC o regresar al proveedor. Cada caso requiere una solución individual. La redistribución es un problema que podría ocasionar una mejora en la rotación por tiempos.

Según una de las experiencias de nuestros clientes, utilizando el método de redistribución, logramos mejorar la facturación en un **14% en 3** semanas sin aumentar los costos logísticos.

4 Nuevo por descubrir.

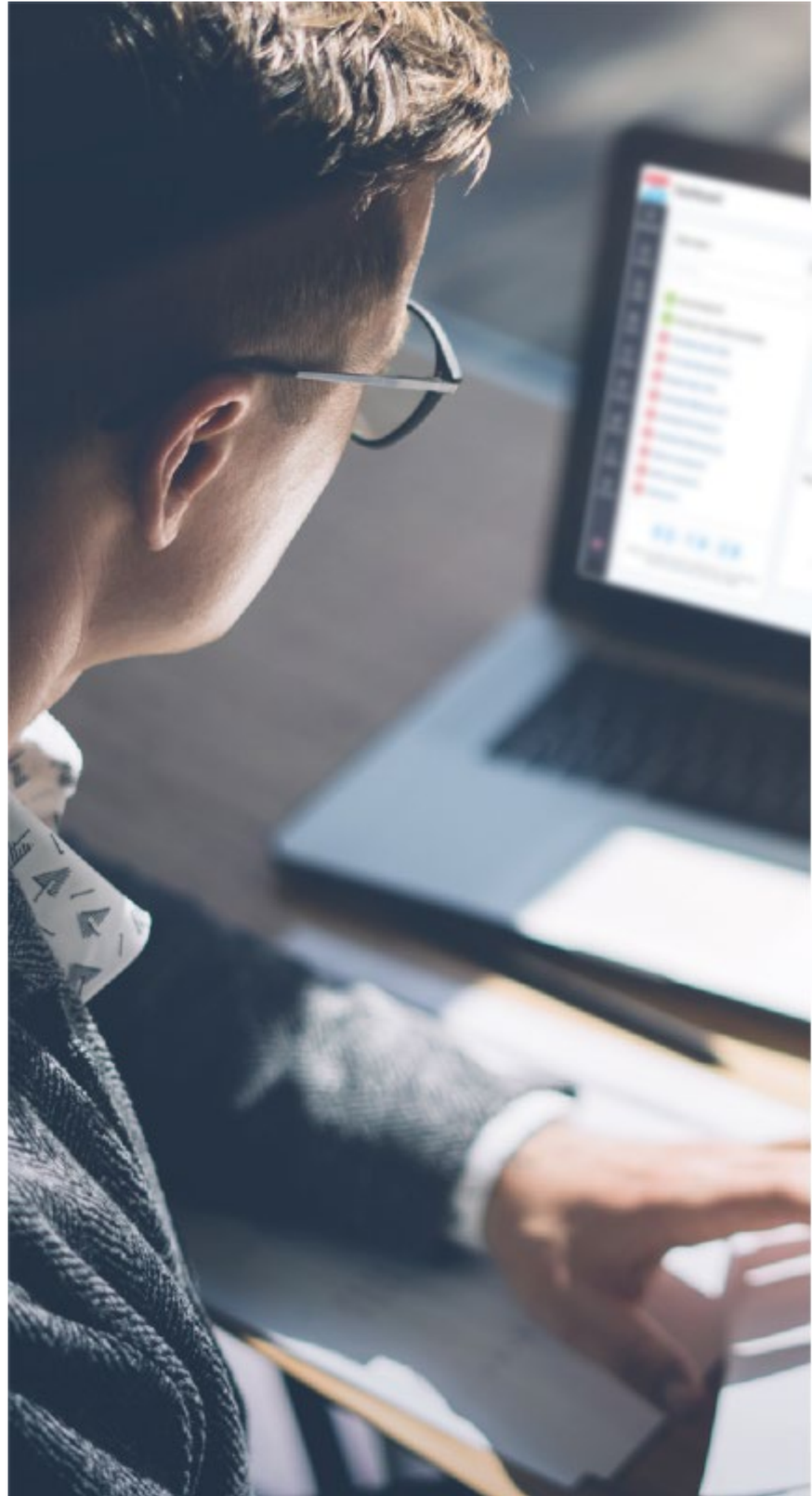
El nuevo producto, si no vino a reemplazar al existente, siempre estará conectado a una gran incertidumbre. Es necesario predecir la demanda para el primer orden. La demanda debe basarse en las ventas de un clúster, que incluye un nuevo producto. Para la agrupación, puede usar la jerarquía de nomenclatura, formatos de tienda, características de infraestructura de la tienda, donde se venderá este producto.

5 Ventas perdidas.

Solo lo controlado puede ser manejado. Solo lo contado puede ser controlado. El cálculo de las ventas perdidas y el análisis de este indicador en tiempo real y su influencia en la reducción de las ventas perdidas pueden conducir a un gran impulso en las ventas, así como a las ganancias de la compañía sin aumentar las existencias.

6 Gestión de inventario durante una promoción.

Si bien la mayoría de retailers están tratando de adivinar las ventas promocionales iniciales de cada producto, en cada punto de venta, en cada actividad de promoción, la precisión del pronóstico es extremadamente baja sin los métodos matemáticos y estadísticos utilizados. Pero en general, muy a menudo estamos equivocados con el resultado. Por lo tanto, lo que es realmente importante es calcular todos los pedidos posteriores para la promoción actual, en función de las ventas de esta promoción en particular. Un punto importante: cuanto más frecuentemente se realice la reposición, mejor podremos satisfacer la necesidad sin tener excedentes.



7 Automatización.

Por un lado, elimina el factor humano al crear un pedido. Por otro lado, desvía la atención del gerente hacia algunas tareas estratégicas, más rentables para los negocios, como la gestión de productos, la construcción de relaciones con proveedores y otras cosas importantes.

La gestión exitosa del inventario se basa principalmente en el sentido común. Siguiendo estos consejos, logrará una mayor efectividad y eliminará los dolores de cabeza que ha experimentado en el pasado.

Los materiales son preparados por expertos del Departamento de Consultoría de Inventario de ABM. Para obtener consejos exclusivos sobre la gestión de inventario, únase a la comunidad ABM Cloud.

ABM Inventory es una solución basada en la nube para administrar todo tipo de inventario en retail: bienes de consumo, ferreterías, lencería, repuestos y autopartes, farmacias, jugueterías, electrodomésticos y más. El sistema le permite realizar un seguimiento de la dinámica de ventas, existencias y sus excedentes en toda la empresa, cada almacén, tienda, proveedor. Los clientes notan los siguientes efectos: reducción de ventas perdidas en un 30-60%, reducción del nivel de excedentes en un 35-60%, aumento de la confiabilidad de los proveedores, minimización de pérdidas.

ABM Inventory
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT SYSTEM