

5 CONSEJOS TOP PARA AUMENTAR LOS BENEFICIOS DE TU GESTIÓN DE INVENTARIO

¿Quieres saber cuáles son las estrategias más eficaces a la hora de gestionar el inventario de tu negocio?

Índice

1

1er desafío: Los productos agotados

Pag 3

2

2° Desafío: Las devoluciones

Pag 5

3

3er Desafío: El exceso de stock

Pag 7

4

4° Desafío: La obsolescencia

Pag 9

5

5° Desafío: Pérdidas y robos

Pag 10

6

5 Consejos TOP

- 1er consejo: Existencias y logística para maximizar tus ventas
- 2° consejo: Reducción de las devoluciones
- 3er consejo: Adiós al exceso de stock - monitoreo máximos y mínimos
- 4° consejo: Revisar la rotación de tus productos
- 5° consejo: Control y protección

Pag 11

Pag 12

Pag 12

Pag 14

Pag 14

BIGVISION



5 CONSEJOS TOP PARA AUMENTAR LOS BENEFICIOS DE TU GESTIÓN DE INVENTARIO

Sin duda, un buen **control del inventario** puede generar **grandes beneficios** para tu negocio. Un stock saludable no solo te permite reducir los gastos relacionados con las pérdidas y los inventarios obsoletos, sino que también **favorece la rotación y maximización de ganancias.**

¿Quieres saber cuáles son las **estrategias más eficaces** a la hora de gestionar el inventario de tu negocio?

¡Sigue leyendo y descubre **cómo puedes optimizar tu control de stocks** de una forma sencilla!

La gestión de inventario y los dolores de cabeza

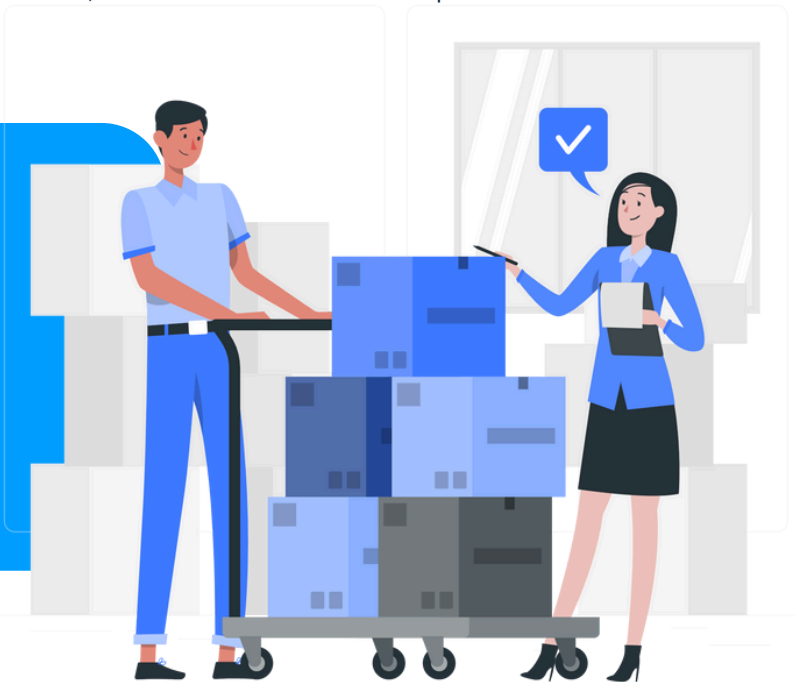
A todos nos ha pasado en algún momento: un almacén lleno de referencias que no se venden, productos olvidados en un rincón durante meses, materiales echados a perder por una mala ubicación, inventario que aparece en la computadora pero que no existen en el almacén... el listado de problemas es interminable.

Todo ello se traduce en preocupaciones, enfados, pérdidas económicas... y dolores de cabeza.

En un escenario ideal, no solo deberíamos evitar estas incidencias, sino poner en marcha **estrategias de control de stocks destinadas a aumentar los beneficios**. Una buena gestión del inventario permite ofrecer al cliente lo que necesita en el momento preciso, lo cual genera una venta y mejora la fidelización, así como la percepción de marca.

Aunque claro, dicho así parece muy fácil, pero en la práctica no es tan sencillo. ¿O sí? Con unas herramientas adecuadas y unos buenos consejos, es posible cambiar radicalmente los problemas, transformándolos en oportunidades.

Veamos primero los desafíos a los que nos enfrentamos y, a continuación, examinaremos las soluciones más habituales.



1er DESAFÍO

LOS PRODUCTOS AGOTADOS

En un mercado sumamente competitivo, la falta de existencias puede suponer un duro golpe a tu estrategia de marketing, fidelización y desarrollo de la imagen de marca, sin contar claro está la pérdida de ganancias que ello supone.

Cuando un cliente acude a tu negocio con intención de compra, ya sea en tienda física o en una web de comercio electrónico, ya ha superado varias etapas del embudo de ventas. Las repercusiones de no poder finalizar la transacción por falta de stock son de mucha más profundidad de lo que en un principio podrías imaginar.

Impactos negativos que se deben considerar cuando se produce una falta de stock:



Pérdida de confianza en la marca o empresa:

El proceso de selección de un comprador puede ser complejo y arduo. La decisión depende de numerosos factores y se puede provocar una sensación de recompensa cuando se adquiere el producto elegido. Sin embargo, si el cliente no es capaz de realizar la compra del artículo que ha seleccionado, es posible que se genere una sensación de frustración que puede afectar negativamente a la marca y a tu negocio.



Favorece a los competidores:

Cuando un comprador no puede adquirir uno de tus productos por falta de stock, es probable que busque uno similar en los competidores directos. Esta situación favorece enormemente a la competencia, que puede ver cómo aumentan sus ventas sin haber invertido en la captación.



Pérdida de ingresos:

Aunque este punto es más que evidente, hay que destacar que la pérdida se produce no solo en el artículo que no has podido vender (por no tenerlo), sino también en el resto del carrito de la compra potencial. Es decir, un cliente puede acudir a tu tienda a comprar un artículo y acabar gastando más si tu estrategia de ventas cruzadas (productos que complementan el que adquiere el comprador) y ventas adicionales (aumento del valor de la compra) es adecuada, además de las compras accesorias que pudiera realizar. Al perder la venta principal, todo el resto se desvanece como el humo, incluyendo esas ganancias.



Pérdida de ROI:

Si existe una campaña de captación activa de leads (compradores potenciales), es probable que se haya realizado una inversión en publicidad por clic o por impresiones a la audiencia objetivo. La pérdida de una venta que ha tenido un coste de captación supone, de hecho, una reducción del ROI de la inversión de marketing correspondiente. Esto puede ser especialmente grave en campañas de promoción donde el número de productos en venta se agota rápidamente, pero siguen entrando clientes a través de enlaces de pago que no pueden finalizar su compra por falta de inventario. Podría ocurrir que, al final de la campaña, el ROI fuera muy bajo, dando una lectura errónea del éxito de la campaña.

En definitiva, se puede afirmar que la falta de stock puede ser uno de los mayores problemas del control de inventarios, especialmente si hay campañas de marketing activas que afecten al producto, o si se trata de artículos atractivos o de reposición lenta.



2º DESAFÍO

LAS DEVOLUCIONES

Con el tiempo, debido a la presión de un mercado muy competitivo, se ha estandarizado la opción de ofrecer **devoluciones de productos** incluso si estos no presentan ningún defecto de fabricación.

Esto conlleva una serie de retos logísticos, además de mermas en calidad y presentación de los productos.

Entre los problemas más habituales, podemos destacar:

1 **Mermas:**

Toda devolución supone una merma en la presentación o calidad del producto. Los daños en el empaque, manipulación del artículo, pequeños imperfectos... hacen que sea necesario implementar un proceso de **reempaquetado** para garantizar la reincorporación del artículo en la cadena de venta. Algunos vendedores optan por ofrecer el producto devuelto con un descuento para compensar los daños estéticos que pudiera presentar. En cualquier caso, existe una pérdida de beneficios cuantificable que sin duda afecta a los resultados.

2 **Stock flotante:**

El periodo que transcurre entre la venta y retirada del artículo del inventario disponible y su restitución tras la devolución y procesado puede ser bastante largo. Si el comprador adquiere un artículo, lo recibe a los 4 días, lo devuelve 10 días después, entra en el almacén de recepción a los 4 días, y el proceso de reempaquetado tarda 2 días más... suman en total 20 días donde el artículo no ha estado disponible para la venta y, sin embargo, ha vuelto al inventario. Esto crea un **stock flotante** que puede llegar a ser un problema complejo a la hora de optimizar el control de inventario.

3 Pérdida de confianza:

Una devolución suele generar insatisfacción en el comprador. Puede ser por una falta de información previa a la compra con relación al artículo, o quizás con una diferencia muy marcada entre el objeto esperado y el recibido. En cualquier caso, supone un impacto negativo en la marca y dificulta la fidelización.

4 Rempaquetado y logística:

Si se asumen los gastos de envío en las devoluciones, y el proceso de reempaquetado se lleva a cabo en otro almacén (por ejemplo, en el del fabricante), los gastos pueden ser cuantiosos. Estas pérdidas pueden reducir la capacidad competitiva de la empresa, ya que repercutirá negativamente en los precios de venta finales.



3^{er} DESAFÍO

EL EXCESO DE STOCK

Cuando las existencias de una o varias referencias de un artículo son demasiado altas, se produce una reducción de la rotación y un problema de obsolescencia, además de suponer un capital de trabajo estancado que se puede cuantificar.

Los problemas más importantes asociados al exceso de stock son:



Capital de trabajo estancado:

Las existencias suman un valor cuantificable. Tu almacén se puede ver como una caja fuerte en la que entra y sale dinero, y este tráfico genera beneficios.

Cada vez que vendes, obtienes un margen comercial que sirve para alimentar tu negocio. Si este tráfico se detiene, no se producen beneficios y el capital queda atrapado, creando problemas asociados como la obsolescencia.



Pérdida de flexibilidad comercial:

El exceso de stock provoca la necesidad de adaptar la labor de marketing a impulsar las ventas del material que no se vende. Incluso si no es la opción recomendable a nivel de mercado en ese momento. Al final, se hace necesario la creación de campañas y ofertas para eliminar el desajuste, lo que reduce los beneficios.





Espacio:

Puede parecer evidente, pero para algunas empresas es un auténtico problema. Un inventario sobredimensionado genera unas necesidades de almacenaje que pueden conllevar gastos suplementarios. Puede que necesites alquilar una bodega más grande, o adquirir sistemas de inventariado para poder controlar un stock más grande.



Riesgo de perder capacidad de compra:

El capital que queda retenido por aquellos productos que no se venden puede perjudicar al flujo de caja de tal manera que impida o dificulte la adquisición del inventario de alta rotación.



4º DESAFÍO

LA OBSOLESCENCIA

Sin duda, uno de los problemas más dolorosos para la empresa. Un control de inventario deficiente puede generar obsolescencia, es decir, productos que no se venden durante periodos de tiempo superiores a la media o rotación aconsejable. La obsolescencia plantea problemas como estos:



Pérdida de confianza

En general, el consumidor valora positivamente las novedades. Si tu tienda no ofrece lo último en su sector, la imagen de marca se verá resentida.



Desgaste

La acción de los elementos, el polvo, luz, humedad... todo ello va erosionando el empaquetado o los propios artículos, pudiendo generar pérdidas cuantificables.



Disminución del precio:

En determinados sectores, como el de tecnología, el valor de los productos decrece con el tiempo. Una computadora portátil puede perder parte de su valor a los pocos meses de entrar a la venta.



Pérdidas en productos percederos

La obsolescencia tiene un efecto letal en los productos percederos, que pueden acabar literalmente en la basura (lo cual también genera gastos).

La obsolescencia puede aparecer por un exceso de stock, por una rotación lenta, por malas decisiones de compra, o por campañas de marketing incorrectas.

5º DESAFÍO

PÉRDIDAS Y ROBOS

Por último, un buen control de inventario permite detectar casos de robos o pérdidas por errores logísticos u operativos. Estos problemas pueden prevenirse si se detectan a tiempo y se aplican medidas.

NO TE PREOCUPES: TODO TIENE SOLUCIÓN

Los problemas descritos hasta ahora pueden reducir los beneficios en un porcentaje considerable. La buena noticia es que todos ellos se pueden controlar, minimizar, e incluso eliminar en algunos casos.

A continuación te presentamos los 5 consejos TOP para llevar a cabo un control de inventario optimizado.



1er CONSEJO:

EXISTENCIAS Y LOGÍSTICA PARA MAXIMIZAR TUS VENTAS

Puedes aplicar una serie de técnicas que, con la ayuda de un buen software de gestión como Siigo, te proporcionarán resultados positivos casi de inmediato.

El **primer consejo** que te damos es **controlar en todo momento las existencias de tus productos mediante un proceso de entrada-salida transparente y claro**. El ciclo de vida del artículo puede ser el siguiente:

Todo este proceso debe estar supervisado y descrito en el software.



1 Generación del pedido para el proveedor:

Se deben tener en cuenta las existencias máximas y mínimas por referencia, la rotación del producto, el tiempo de entrega, campañas y estacionalidad, etc.



2 Envío:

Es aconsejable controlar si los pedidos realizados al proveedor ya se han enviado para saber el tiempo estimado de alta en inventario (es muy útil para dar una fecha de reposición al cliente o a los distintos departamentos).



3 Recepción en almacén:

Se inspecciona la expedición y se comprueba que se ajusta el pedido realizado.



4 Ingreso en software

Se informa al software que el artículo ya ha entrado en el almacén y, por tanto, está disponible.



5 Colocación en ubicaciones controladas:

El artículo queda almacenado en una ubicación controlada, accesible y visualmente controlable.



6 Generación del pedido del cliente:

El cliente compra el artículo, el cual se marca como no disponible/en preparación en el software y su estado se actualiza. El inventario disminuye para esa referencia.



7 Envío o entrega en tienda:

Dependiendo si es una compra online o en tienda, se ejecuta la entrega o envío del artículo, se da de baja en el almacén y se marca en el software.



8 Artículo vendido:

El artículo ha finalizado su ciclo si no hay devolución o atención postventa.

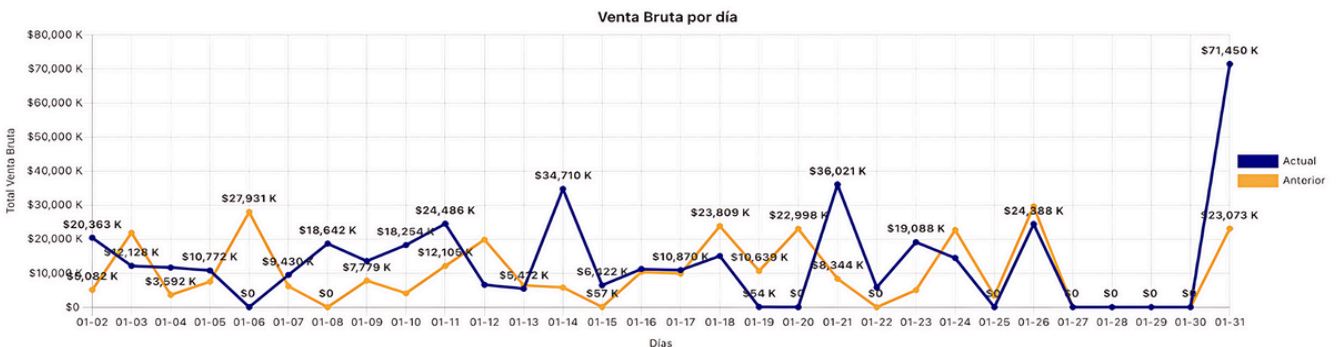
2º CONSEJO: REDUCCIÓN DE LAS DEVOLUCIONES

Ya vimos que las devoluciones son un mal necesario, pero controlable. Reducir el porcentaje ayuda mucho a incrementar los beneficios y disminuir los problemas que generan.

Para ello, el mejor consejo es ofrecer la mejor **ATENCIÓN AL CLIENTE** a la hora de vender tus productos. Describe de forma realista lo que vendes, preséntalo de forma precisa, mejora tu imagen de marca y ten preparado un buen equipo de atención al cliente, tanto preventa como posventa. Muchas devoluciones se pueden evitar con una simple llamada.

El siguiente consejo requiere de una buena herramienta de análisis (¡Big Vision es una muy buena opción!). **Supervisa las tendencias de venta y con base ellas define inventarios máximos y mínimos (usando promedios de venta semanales por ejemplo) para cada una de tus referencias.**

3er CONSEJO: ADIÓS AL EXCESO DE STOCK - MONITOREO MÁXIMOS Y MÍNIMOS



Línea Producto	Venta Bruta	Facturas	Clientes	Cantidad Vendida	Venta Bruta Año anterior	Facturas Año Anterior	Clientes Año Anterior	Cantidad Vendida Año Anterior
Material de oficina	\$282,731 K	104	97	165	\$193,119 K	78	71	109
Mobiliario	\$83,239 K	63	58	75	\$54,856 K	40	39	48
Tecnología	\$34,666 K	43	42	47	\$49,757 K	48	46	56
Total	\$400,636 K	141	128	287	\$297,731 K	120	109	213

Análisis de ventas usando Big Vision integrado con Siigo

Luego trata de monitorear la evolución de las existencias y compararlos con el rango de inventario que definiste para que puedas re abastecer aquellos productos que están por debajo de los mínimos.

- Reportes
- KPI
- Alertas
- Estrategias
- Subastas de Mejoras
- Configuración Usuario
- Configuración empresa
- Presupuestos
- Usuarios
- Exportación

Configuración Inventarios

Productos - Inventarios

Plantilla Exportar

Carga un archivo

Buscar

Codigo Centro Costos	Codigo Productos	Inventario Mínimo	Inventario Máximo
1	112	11,000	13,000
1	113	70,000	80,000
1	11320	50,000	200,000
1	11322	1,000	2,000
1	11324	300,000	400,000
1	11325	8,000	9,000
1	11326	10,000	15,000
1	11327	40,000	50,000
1	11328	500	2,000

¿Quieres recomendar BIG?

Solicitar Asesoría

Configuración Máximos y Mínimos usando Big Vision

- Reportes
- KPI
- Alertas
- Estrategias
- Subastas de Mejoras
- Configuración Usuario
- Configuración empresa
- Presupuestos
- Usuarios
- Exportación

Gráfico

Exceso Inv Agotado o Poco Inv.

Detalle

Nombre Centro Costos	Código Producto	Rango min - max	Estado	Saldos	Inventario Mes Actual	Uds Faltantes / Exceso
1	112	11000-13000	Inv. OK	1,605.19	11,936.00	0.00
1	113	70000-80000	Inv. OK	606.16	79,512.00	0.00
1	11320	50000-200000	Inv. OK	25,464.76	138,428.00	0.00
1	11322	1000-2000	Exceso Inv	18,590.86	155,648.00	153,648.00
1	11324	300000-400000	Agotado o Poco Inv.	2,011.63	4,984.00	295,016.00
1	11325	8000-9000	Exceso Inv	50,914.91	126,976.00	117,976.00
1	11326	10000-15000	Agotado o Poco Inv.	1,787.57	4,780.00	5,220.00
1	11327	40000-50000	Inv. OK	4,637.56	40,756.00	0.00
1	11328	500-2000	Inv. OK	332.41	1,102.00	0.00

Alerta estado inventario automatizada por Big Vision integrado con Siigo

4° CONSEJO:

ADIÓS AL EXCESO DE STOCK - MONITOREO MÁXIMOS Y MÍNIMOS

Cuidado con lo que se vende poco, no te quedes sin lo que se vende mucho.

¿Cómo tener una visión clara de la rotación actual?

Genera una clasificación basada en cantidad de facturas, unidades vendidas y clientes que han adquirido el producto.

Puedes generar un TOP 20 (por ejemplo) para saber qué artículos tienen una mayor capacidad de rotación, y compararlo con los agotados de stock de esos 20 en ese periodo.

Nivel de detalle - Producto: Año: Mes:

Código Producto	Nombre Producto	Total Venta Bruta (Puntaje)	Total Unidades (Puntaje)	Total Facturas (Puntaje)	Total Clientes (Puntaje)	Clasificación (Puntaje Total)	Promedio Precio Unitario
381	Acco Perforador, Duradero	\$17,628 K (5P)	6 (5P)	4 (5P)	4 (5P)	20	\$2,938 K
215	Green Bar Material de oficina, Reciclado	\$22,314 K (5P)	7 (5P)	5 (5P)	4 (5P)	20	\$3,188 K
504	Stockwell Chinchetas, Tamaños variados	\$15,851 K (5P)	8 (5P)	5 (5P)	5 (5P)	20	\$1,981 K
258	Advantus Tope para puertas, Premium	\$16,011 K (5P)	5 (3P)	4 (5P)	4 (5P)	18	\$3,202 K
187	Ames Paquetes, Reciclado	\$13,217 K (3P)	6 (5P)	5 (5P)	4 (5P)	18	\$2,203 K
279	Office Star Silla de playa, 2	\$11,904 K (3P)	8 (5P)	6 (5P)	5 (5P)	18	\$1,488 K
299	Smead Estanterías, Metal	\$12,672 K (3P)	6 (5P)	5 (5P)	4 (5P)	18	\$2,112 K
38	Acco Cubierta de carpeta, Económico	\$3,731 K (2P)	6 (5P)	4 (5P)	4 (5P)	17	\$622 K
101	Harbour Creations Taburete, Rojo	\$5,382 K (2P)	6 (5P)	5 (5P)	4 (5P)	17	\$897 K
23	Hewlett Fotocopiadora con fax, 2	\$165 K (2P)	6 (5P)	6 (5P)	5 (5P)	17	\$28 K
455	Hewlett Fotocopiadora, Color	\$153 K (2P)	6 (5P)	5 (5P)	5 (5P)	17	\$26 K
572	Office Star Taburete, Ajustable	\$111 K (2P)	6 (5P)	5 (5P)	5 (5P)	17	\$19 K
243	Acco Carpeta, Reciclado	\$9,103 K (3P)	5 (3P)	4 (5P)	4 (5P)	16	\$1,821 K

Informe Portafolio de Productos Big Vision

5° CONSEJO: CONTROL Y PROTECCIÓN

Por último, para poder controlar el inventario con precisión lo ideal es **reducir al máximo las disparidades entre el software y las existencias físicas**. Tu programa de gestión de almacén debe reflejar en todo momento cada una de las referencias físicas presentes en las estanterías.

¿Cómo lograrlo?.

Realiza conteos de inventario parciales por zonas o líneas en intervalos con frecuencia, incluso puedes añadir a tu protocolo de preparación de envío una comprobación de stock de la referencia que se está retirando de su ubicación para empaque. Este "inventario rápido" se añade al proceso de despacho de pedido y permite detectar pérdidas o robos con muy poca diferencia de tiempo, ayudándote así a "acorrallar" la incidencia.



Y PARA TERMINAR: ¡EL CONSEJO EXTRA!

**Aprovecha los beneficios de la alianza
entre Siigo y Big Vision**

**Planes
exclusivos**

**Integración
automática**

**Prueba
Gratis**

¡Quiero saber más!