

MENÚ

Hemeroteca

Protagonistas

Retail

Dossier

Mercados

Internacional

Tecnología

Información Corporativa

ENCUESTA

En su opinión ¿cuál ha sido la mayor innovación en retail en 2010?

- Modelo Planet de Carrefour
- Nuevos espacios de El Corte Inglés
- Política comercial de Mercadona
- Expansión multicanal de Zara
- Tiendas propias de los fabricantes
- Outlets online y otros modelos e-commerce
- Todas las anteriores
- Ns/Nc

Votar

Resultados

Área de Empleo
patrocinada por
Michael Page
INTERNATIONAL

Retail

Estudio de Metafase

Referencias líderes, más del 70% fuera de stock

Última actualización 17/06/2011@19:36:49 GMT+1

¿Qué sucede cuando un cliente no encuentra su marca preferida en la tienda? Lo normal es que la busque en otro establecimiento. Una situación que sucede a menudo, con la consiguiente pérdida de ventas y clientes. Metafase, empresa de 'profesionales de la venta externa', especializada en la gestión comercial y de marketing, ha realizado un estudio que pone de manifiesto que el 72% de las referencias de productos más vendidos en gran consumo (alimentación, droguería y perfumería) tenían fueran de stocks, es decir no se encontraban disponibles para su venta. La investigación demuestra que la falta de disponibilidad oscilaba entre el 2% y el 7%, llegando, en algunos casos, a situarse entre el 10% y el 20%.

Por canales, el informe indica que las roturas de stocks son más numerosas en establecimientos de perfumería que en los de alimentación. Además, verifica que las marcas, que más sufren esta circunstancia suelen ser las más vendidas.

Julián Sánchez, director general de Metafase, ha señalado que "esta situación se traduce directamente en pérdidas de ventas para la tienda, así como en percepción negativa para el consumidor, que no encuentra la referencia que suele comprar en esa tienda en otras ocasiones, o bien que va buscando por primera vez, con el consiguiente riesgo de que decida cambiar sus compras a otra tienda en la que tenga la seguridad del surtido que necesita".

A la vista de estos resultados, el informe concluye que, si estos datos se extrapolan a las miles de referencias que maneja una tienda según sus diferentes dimensiones, las pérdidas por este concepto son millonarias, tanto para el distribuidor como para el fabricante. Visto desde otro ángulo, bien manejada la situación, "los fueros de stock son claramente una oportunidad de aumentar ventas".

Además, los fueros de stock plantean otras reflexiones que van desde la definición del surtido eficiente por tienda, a la revisión de la cadena de aprovisionamiento en su totalidad, pasando por la rentabilidad de las inversiones en publicidad y promociones.

Para Sánchez, el fuera de stock significa para el cliente y un tiempo perdido y "cuanto más viva la misma experiencia, en menor medida volverá".

Las conclusiones de Metafase coinciden con otro estudio de Symphony IRI, en el que se advierte que las roturas de stocks pueden alcanzar unas pérdidas de cuatro billones de euros para el conjunto de la industria de gran consumo en Europa. (ver boletín DISTRIBUCIÓN ACTUALIDAD de 19/05/2011).

¿Te ha parecido interesante esta noticia?

Noticias Relacionadas

- [Marca del distribuidor, microtarget y referencias líderes, ejes del mercado alimentario](#)
- [ESPECIALISTA \(GESTOR DE STOCK \)](#)
- [España se vende fuera](#)
- [Fuera bichos molestos con Radarcan](#)
- [Mucha tela que cortar, pero fuera](#)
- [Marks & Spencer amplía referencias](#)
- [Los comercios rusos comienzan a reducir referencias](#)

Comparte esta noticia         

Comenta esta noticia

Nombre

E-mail

Comentario

Normas de uso

Esta es la opinión de los internautas, no de DISTRIBUCION ACTUALIDAD

No está permitido verter comentarios contrarios a la ley o injuriantes.

Nos reservamos el derecho a eliminar los comentarios que consideremos fuera de tema.

Este servicio sirve para publicar sus comentarios en la web. Si desea enviar la noticia a un amigo, pinche en el enlace de envío en forma de sobre que aparece encima de la noticia.

Ya puedes saberlo todo sobre la nueva **distribución multicanal**



DISTRIBUCION ACTUALIDAD

Suscríbete ya a nuestro nuevo boletín

Síguenos en 

BUSCAR EN WEB

BÚSQUEDA

Avanzado



EDICIÓN IMPRESA

Suscripción a la revista en papel y a la versión digital

Números anteriores

ESPECIAL SUPERMERCADOS

ESPECIAL HIPERMERCADOS

ESPECIAL INNOVACIÓN

SERVICIOS

Anuncios

Diccionario

VERSIÓN PDA

ACTIVIDADES