

Ruptura de estoque: saiba mais sobre esse conceito

A ruptura de estoque é um dos principais fatores que contribuem para a insatisfação dos clientes, bem como os preços altos e o mau atendimento. Como definição, o conceito traduz a ideia de falta de um determinado produto na loja no momento em que o consumidor deseja realizar a compra.

Por isso, para evitar que esse tipo de problema aconteça, é indispensável contar com um [planejamento](#) eficaz que contemple tanto a gestão de compras, quanto o monitoramento de estoque, fornecedores parceiros e bons produtos.

Pensando nas dúvidas que surgem sobre esse tema, elaboramos este post com os desdobramentos do assunto, explicando como a ruptura de estoque afeta a relação com os [clientes](#), os motivos dessa falha e o que pode ser feito para evitar que ela ocorra. Quer saber mais? Então continue a leitura e acompanhe!

O que é ruptura de estoque?

A ruptura de estoque é um erro que acontece quando o oferecimento ou a reposição de um determinado produto não é feita adequadamente ou não ocorre, deixando que os itens fiquem indisponíveis para as vendas.

Além da insatisfação gerada pela quebra da expectativa do cliente, esse tipo de falha ajuda a fortalecer a concorrência, visto que esse item será procurado em outro local para atender à demanda produzida. Também vale destacar a possibilidade das pessoas deixarem de considerar a empresa na hora de fazer outras compras, principalmente se esse for um problema recorrente.

Por que ela acontece?

Existem diversas situações que podem levar à ruptura. Listamos as mais comuns a seguir:

- controle de estoque inadequado;
- falta de interação e comunicação entre os setores;
- maus fornecedores;
- reposição de estoque ineficiente;
- produtos ruins;
- entre outros.

Quais são as consequências para o negócio?

Além do prejuízo financeiro provocado pela perda de vendas, a ruptura de estoque pode gerar danos à imagem da empresa. Dessa maneira, podemos dizer que as principais consequências negativas dessa falha são:

- o cliente desiste de adquirir outros produtos;
- o cliente decide comprar em outro lugar;
- o cliente se sente insatisfeito e não volta a comprar mais naquele empreendimento.

O que fazer para evitar a ruptura de estoque?

Apesar de o problema ser grave, ele pode ser contornado com algumas ações. Acompanhe!

Invista no controle de giro dos produtos

O controle de giro de um produto é calculado com base no estágio de tempo que ele fica disponível no portfólio e a frequência necessária para a reposição.

Por exemplo, se o giro do item é de 15 dias, o tempo entre acionar o fornecedor e as mercadorias serem entregues e processadas deve ser menor que isso. O volume de compras deve atender a um período maior, mas sempre com cautela para não ocasionar excessos e possíveis perdas.

Tenha um estoque de segurança

Trata-se da quantidade mínima para manter as vendas até que aquele produto seja abastecido sem o risco de sofrer com faltas. Com esse limite estipulado e a condição lançada, os empreendedores ficam cientes que é necessário providenciar e acionar o fornecedor para que os itens estejam disponíveis dentro do prazo.

Monitore o comportamento do consumidor

Monitorar o mercado é uma ação fundamental que precisa ser realizada constantemente. No conjunto da [gestão de estoques](#), acompanhar a sazonalidade, datas comemorativas e as mudanças no comportamento do consumidor são aspectos que ajudam a eliminar (ou minimizar) o problema, além de demonstrar preocupação e adequação com seus clientes.

Invista em tecnologia

Por fim, a automatização é um recurso que sempre auxilia na solução de problemas. O investimento em um sistema ou software voltado para a gestão de supermercados e lojas aperfeiçoa e facilita o acompanhamento de rotinas de estoques e de compras, sendo pontos fundamentais para evitar a indisponibilidade de produtos.

Portanto a ruptura de estoque é uma falha que envolve a interação de vários setores e que influencia diretamente a perda de faturamento, lucros, competitividade e satisfação dos clientes dentro de uma empresa.

Logo é importante contar com um bom sistema de gestão e [fornecedores parceiros](#) consagrados no mercado, que ofereçam, inclusive, [produtos de qualidade](#). Além disso, ao aplicar todas as nossas dicas, você encontrará o caminho adequado para fugir desse problema, dando prestígio ao seu estabelecimento.

Gostou das informações? Então compartilhe este post nas suas redes sociais. Que tal?