



La gestión del inventario

La gestión de ventas no es una tarea fácil. Con un buen sistema software puedes controlar toda tus ventas de una manera muy fácil e inmediata. Quedarte sin mercancía puede desembocar en perder clientes. Con la gestión de ventas conocerás las mejores técnicas para tener tu tienda siempre a punto.

¡Empecemos!



1. Elegir la solución correcta

Desde **Glop** te recomendamos que antes de comprar un **software** para tu establecimiento hagas una lista de tus necesidades y tus actividades cotidianas.

Análisis interno



Sí eres una persona muy activa, **necesitas una tablet**. De esta manera estés donde estés, siempre que necesites hacer una consulta podrás realizarla sin tener que estar llamando a tus empleados o dar una respuesta horas más tardes. A parte de tu tienda física, ¿tienes una **tienda Online**? Hazte todas las preguntas necesarias para que tu **software** sea lo más útil posible.

Necesitas



Para que no pierdas ningún detalle, te damos un ejemplo de todo lo que necesitas para hacer la gestión de inventario:

- **Capacidad de funcionar en tablets.**
- **Crear informes de inventario.**
- **Conectar el software de contabilidad.**

2. Configurar

En este apartado conoceremos los pasos para agregar los productos a tu programa. Este proceso se realiza agregando los artículos de manera manual.

Este proceso puede tardar, depende de los productos que tengas a la venta, pide ayuda a tus empleados.

Pasos a seguir

Estos son los datos mínimos que necesitarás insertar en el programa:

- **Nombre del producto:** la denominación de cada uno de los productos, tiene que ser descriptivo, breve y preciso. Por ejemplo: "producto + marca".
- **Familia de venta:** agrupar a los artículos por sus diferentes características para tener toda la información en una sola pantalla.
- **Descripción:** del formato de venta

Detecta dónde se producen más atascos.

Te recomendamos



Desde **Glop** te recomendamos que sigas siempre el mismo formato: tipo de "**Nombre de producto + familias de venta+ descripción**". De esta manera te aseguras de tener todos los artículos ordenados y fáciles de localizar en tu **Software Tpv**.

3. Administrar y gestionar tu inventario

La administración de inventario se basa en tres cosas: personas, procesos y tecnología.

La parte tecnológica ya la conocemos ahora vamos conocer la sección de personal.

Tu software puede ser el más moderno y actualizado, pero necesitas a alguien que supervise todos tus productos. Para asegurar que tienes todo bajo control.

Crea un diagrama de flujo



Recuerda siempre empezamos por borradores: papel y boli. En este apartado conocerás cómo influye el inventario en tu tienda. Esto nos sirve para detectar falta de stock o áreas de mejora.

Presenta los procedimientos desde que llega la mercancía hasta que se colocan en las estanterías de tu tienda.

Diagrama personal

Organiza qué persona será la encargada de revisar los elementos del diagrama de flujo.

- **Quien va a recibir la mercancía.**
- **Quién introduce los temas en el servicio.**
- **Con qué frecuencia se revisarán los datos.**



4. Reduce las diferencias de tu inventario.

Imagínate que tras realizar el inventario, hay una gran diferencia entre sus datos y los del inventario. Averigua de dónde puede venir el problema:

Paso 1: Contabilizar tus productos, por ello te recomendamos que lo hagas en horario fuera de trabajo o por lo contrario, realizar este proceso a la madrugada, en horas que no sueles tener ventas.

Paso 2: Prepara una hora de recuento de inventario físico. Descarga esta hoja en tu software.

Paso 3: Si tienes mucho stock te aconsejamos que pidas ayuda. Tener muchos productos desemboca en un gran trabajo de inventario. Desde Glop te recomendamos que pidas ayuda a tus empleados. Asegúrate que saben hacer el recuento de todos los productos y de cómo se realiza.

Paso 4: Comienza a contar. Organiza los productos por categorías o sectores. Comprueba que todos los productos están organizados en la fichas.

Paso 5: Calcula los números y mira si coinciden con los que tienes en tu programa. Si todo es correcto, los artículos deben coincidir.



5. Reduce las diferencias de tu inventario

Imagínate que tras realizar el inventario, hay una gran diferencia entre sus datos y los del inventario. El primer paso que debes seguir es averiguar de dónde puede venir el problema:

- **Errores administrativos.**
- **Robos por parte de los empleados.**
- **Hurtos en tiendas y fraude de proveedores.**

¿Cómo prevenirlos?

Si el problema es administrativo, haz un estudio sobre cómo están trabajando y qué problemas han ocurrido a lo largo del año para que haya sucedido esto.

Si el problema viene por los **hurtos**, hay muchas maneras de controlar la seguridad de tu tienda. En la guía de las claves para gestionar mi establecimiento ya nombrábamos algunos sistemas para controlar tu tienda.

Asegúrate que tus empleados son honrados con tu empresa y no roban nada. No sería el primer caso que los empleados roban la mercancía de sus empresas.



Conoce la media que están gastando en tu tienda.

¿Sabías qué?

El 52% de las pérdidas de origen desconocido en distribución en España se deben a hurtos externos; las tiendas de ropa, los negocios más perjudicados



6. Optimiza el inventario

No todas las épocas del año son igual, por ello las demandas no son las mismas. **Optimiza de manera proactiva** tu inventario y asegúrate que tienes los productos más demandados dependiendo de la época del año.

Identifica y monitoriza

El volumen de ventas de inventario es el número de veces que la mercancía se ha vendido por un período de tiempo determinado.

Por ejemplo:

El inventario promedio de una tienda cuesta 11.000 € y ha vendido 55.000 € en un periodo de 12 meses. En este caso, la rotación de stock ha sido de una tasa de 5.

Esto significa que el inventario se agotó 5 veces en el año. Este dato te permite saber cuál es el ciclo de los productos en stock. Si tienes una alta tasa de cambio es algo muy positivo para tu negocio.



Ventajas:

Tus productos se están vendiendo. No estás almacenando productos en tu inventario. Extrae tus propias conclusiones en base a tus productos. Imagina que tienes el producto A con una rotación de 1 y un producto B con una rotación de 7. Tienes que plantear en pedir más productos B y menos de A, de este mantendrás el equilibrio en el inventario.



7. Ordena tus productos.

Tener una buena gestión de inventario te ahorra tiempo y dinero. Imagina que vendes productos que tienen fecha de caducidad, tener todo bajo control te evita pérdidas de productos innecesarios, fuera de temporada, irrelevantes...

Técnicas de administración

- **El principio "First-in, First-out":** organiza tus productos con mayor antigüedad (First-in) se vende primero.
- **Manejo de relaciones con proveedores:** capacidad de negociar la devolución de aquellos productos que no se vendan. Avisar con antelación para hacer un pedido de mayor cantidad.
- **Prioriza con ABC:**
 1. Productos de alto valor con baja frecuencia de ventas
 2. Productos de valor moderado con una frecuencia de ventas moderada
 3. Productos de valor bajo con altas ventas



Manos a la obra:

Es hora de tomar el control de la gestión de inventario de tu tienda online, sin perder dinero.





Glop

¡Enhorabuena!

Desde Glop queremos felicitarte por querer mejorar diariamente en tu negocio

DESCÚBRELO EN [GLOP.ES](https://glop.es)