



mercado
pago

GUIA RÁPIDO

Gestão do estoque durante datas especiais

Sobrou produtos!

O que faço com
o meu estoque
parado?



A **gestão de estoque** é uma das grandes dificuldades das pequenas empresas – além de consumir o capital de giro, pode estagnar o fluxo de caixa e deixar o dinheiro parado.

O ideal é tentar sempre se basear em previsões de vendas na definição do volume de itens comprados, para que tenham uma saída rápida e não prejudiquem os negócios.

Segundo o professor de logística do Insper Lars Meyer Sanches¹, “gerenciar bem o estoque significa cumprir os prazos de entrega prometidos, aumentando a confiança dos consumidores, mantendo a receita e, conseqüentemente, o faturamento”.

Em períodos de grandes vendas como o Dia das Mães é fácil superestimar as vendas e comprar mais recursos do que é necessário, com medo de perder oportunidades de negócio.

Abaixo você encontrará **dicas** para manter o seu estoque em dia, mesmo depois de datas especiais.



Itens no estoque

Verifique os itens parados em estoque e entenda como eles estão em relação ao mercado em que você atua.

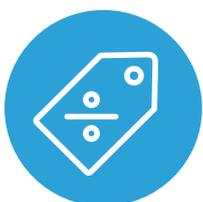
Preço: Avalie se o **preço cobrado em seus produtos** está coerente com o mercado. Faça uma pesquisa com os principais concorrentes para ver se o preço não está muito alto ou muito baixo, não passando a percepção correta de valor.

Qualidade: Avalie se os seus produtos em estoque possuem a **qualidade que seus clientes esperam** e, principalmente, se é compatível com os itens oferecidos pelos seus concorrentes. Entretanto, entregar um produto de alta qualidade por um preço alto, por exemplo, pode ser perigoso: se o seu consumidor estiver buscando algo mais econômico ou não possui condições financeiras para adquirir o produto, você não irá atender a sua necessidade.



Qual a sua capacidade de vendas?

Mantenha um **controle de suas vendas** para entender qual o volume médio vendido (por dia, semana e mês). Isso irá ajudá-lo a ver se o seu produto possui sazonalidade, períodos de maior ou menor saída e entender sua sensibilidade ao preço. Assim, quando fizer uma promoção, você terá mais informações para prever se o aumento nas vendas será proporcional à queda no preço.



Promoção

Queime o estoque: Uma das soluções mais eficazes para reduzir o volume de estoque é a **liquidação**, com descontos agressivos nos produtos que estão parados.

Entender o quão sensível o seu produto é em relação ao preço é essencial para otimizar (e maximizar) a receita nas suas vendas. Um **produto pouco sensível ao preço** é aquele que, mesmo com uma queda grande no valor, continuará vendendo praticamente o mesmo volume. É quando o consumidor não se sente motivado a comprar mais, mesmo que o preço esteja mais baixo, pois não tem necessidade de comprar uma quantidade maior.

Se o **produto é sensível ao preço**, você certamente irá perceber um aumento significativo nas vendas ao fazer uma promoção. Isso pode acontecer em produtos que normalmente não mudam de preço, que frequentemente sobem de preço, que seus clientes usam em grandes volumes, dentre outros casos.

Dar descontos exorbitantes, porém, pode ser sinônimo de perder dinheiro - e aí o problema só é transferido. Para evitar isso, entenda qual a **margem de lucro** que você tem em cada um dos seus itens à venda e saiba qual é o valor mínimo que esses produtos podem ser vendidos. Assim, você otimiza os seus ganhos, diminui o estoque e, em alguns casos, toma a decisão consciente de vender um item abaixo do custo para não perder ainda mais dinheiro.

Invista em produtos atraentes: Dê desconto em peças que possam gerar interesse em seus clientes para utilizá-las como “isca”. Ao atraí-los para a navegação do seu site (ou para entrar em sua loja), você também poderá colocar em promoção **produtos que estão parados em estoque**. É uma ótima solução para vender os produtos que têm uma margem maior de venda e não necessariamente estão parados em estoque, aumentando o seu faturamento.

Desconto sobre volume: Ofereça **descontos progressivos** sobre os produtos estocados, incentivando os seus clientes a comprarem mais itens. Nessa modalidade de promoção, cada vez que um item é adicionado ao carrinho o desconto aumenta.

Descontos de baixa estação: Se o seu produto for sazonal, coloque preços mais baixos quando ele estiver fora do período de altas vendas, incentivando o seu **giro de estoque**.



Formas de pagamento

Como você está com dinheiro parado em formato de estoque, o quanto antes tiver esse dinheiro em mãos será melhor, pois poderá investi-lo em recursos que de fato irá usar.

Por isso, o mais indicado é incentivar o pagamento à vista, oferecendo um **desconto adicional** para essa forma de pagamento, por exemplo, ou melhorando **o prazo de entrega** para quem pagar à vista. Você não deve eliminar as demais formas de pagamento para não perder vendas, afinal sabemos que o **parcelamento sem juros** ainda é a forma preferida dos consumidores brasileiros.



Gestão de estoque

Após equilibrar o seu estoque, é **importante evitar que isso aconteça** novamente.

Uma boa gestão de produtos contribui para o aumento da lucratividade do negócio e traz maior saúde financeira para a empresa. Com ela, você aplica o seu dinheiro nos recursos necessários sem deixá-lo parado em forma de estoque.

Avalie o que já tem em estoque: Confira se tem algo em excesso ou em falta e monte um controle com todas as informações de quantidade, preço e vendas dos últimos meses.

Acompanhe indicadores: Mantenha atualizado o seu controle de vendas, estoque e preço para entender melhor os períodos de pico, sensibilidade de preço e se preparar corretamente para datas sazonais.

Impulsione vendas: Em período de menores vendas, faça liquidações para evitar **acúmulo** de estoque.

Faça inventários: Ao fazer essa tarefa periodicamente, você evita uma nova perda de controle do estoque e se mantém organizado.

Desista de produtos sem giro: Acompanhando os controles montados, você perceberá se existe algum produto que não faz sucesso em sua loja que esteja ocupando espaço precioso em seu estoque.

Integre o estoque com outras áreas: Confira as áreas que são impactadas na gestão de estoque. O financeiro, compras e comercial, por exemplo, podem ser fortes aliados para aprimorar os resultados da sua empresa.



Comece agora

Coloque essas ações em prática e aumente as suas vendas! O **Mercado Pago** poderá ajudá-lo nos próximos passos:

- **Seja usuário profissional** e receba seu dinheiro em 2 dias. Assim você terá um fluxo de caixa ainda melhor.
- **Ofereça cupons de descontos** pela ferramenta do **Mercado Pago** e crie promoções sem nenhuma burocracia.