



¿Cansado de
distribuir mercancía a
tus diferentes puntos
de venta?



Sin duda, cada punto de venta nuevo es un logro para un negocio. Sin embargo, también significa nuevos retos, más obstáculos y días sin dormir. Por ello, para poder tener muchas más satisfacciones, **queremos explorar el tema de la distribución de la mercancía de belleza para los negocios.**

Inventarios

Todo comienza por el inventario. Si tienes muchos puntos de venta, entonces debes lidiar con el inventario de cada uno de ellos y, con esa información, calcular las ventas probables y la adquisición de nueva mercancía para mantener bajo control la demanda de cada una de tus tiendas.

Esto último, aunque suena sencillo, **requiere que todos los involucrados en tu negocio hagan su trabajo correctamente para que calcules con precisión las compras y las ventas.** De este modo evitas también otros problemas, como los productos excedentes o agotados, problemas de devolución y más.

Un nuevo panorama

Antes de avanzar, debemos tener presente que el panorama actual del mundo obliga a que la logística del envío de paquetes sea más rápida e importante que nunca. Esto se debe a que la pandemia orilló a más consumidores a conocer y utilizar las compras en línea.

Todo esto hizo que los números de ventas y envíos por empresas de paquetería incrementara tremendamente. Por ello, ahora la logística y la logística inversa, que trata las devoluciones de producto, son un proceso más complicado.

En resumen, una compañía que no vigila correctamente sus números, sus productos, sus inventarios, **puede sufrir al momento de querer surtirse oportunamente para sus clientes al caer en los problemas de stock.**

Algo común

Otro error que se presenta frecuentemente es que las empresas centralizan de algún modo sus operaciones y logística. Por ejemplo, buscan proveedores que entreguen el producto en un punto central, como la compañía matriz.

Así, es la misma compañía la que trata de regular la cadena de suministro al distribuir la mercancía hacia los puntos de venta según las necesidades, una práctica que obliga a tener otros gastos, como el de almacenaje, el de transporte y, especialmente, de un gran inventario que está ahí, en *stock*, costando dinero.



Una buena logística

Debemos tener presente que un servicio de logística es, al final del día, parte del servicio al cliente. Sin embargo, lo que hace que este servicio sea bueno o malo son diversos factores, siendo la entrega exitosa en tiempo y la reducción de costos, los más importantes.

Ahora, siendo realistas, la mayoría de las tiendas de artículos de belleza concentran la mayor parte de sus esfuerzos en que su operación funcione bien, en que su negocio venda. Esto hace que la distribución de productos sea una distracción y no un valor agregado para la empresa.

Así, sin más, la empresa no cumple en todos sus puntos de venta, que difícilmente se surten como deberían. Afortunadamente, existen algunas estrategias para poder tener una buena logística.

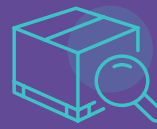
Estrategia de las 7C

Esta estrategia busca identificar y trabajar en siete conceptos correctos veamos cuáles son:



Producto correcto

Sin errores, enviar el producto que se compró.



Cantidad correcta

Controlar el stock, para que nunca sobre y nunca falte.



Condición correcta

Asegurarnos que el almacenaje y el traslado sean adecuados para conservar el producto.



Almacenamiento correcto

Contar con un control adecuado para tener todo en orden.



Tiempos correctos

El tiempo es dinero. La logística nos debe ayudar a entregar a tiempo y a incrementar las ganancias.



Cliente correcto

Así como no debemos equivocarnos de producto, tampoco de cliente.



Costos correctos

Reducir gastos no debe significar malos productos.

Proceso de entrega

Cuando un pedido es vendido se comienza el proceso de entrega. Si un negocio no tiene cómo hacer un seguimiento de los pedidos, entonces no tiene control alguno sobre el proceso de entrega de sus productos.

Por lo tanto, es probable que los errores en el funcionamiento se conviertan en quejas de clientes.

Si un proveedor de recursos emplea otras plataformas para el envío de sus productos, que también utilizan a terceros para ello, se convierte en un teléfono descompuesto difícil de arreglar.

Por ello, es ideal que el proveedor tenga un convenio claro con las empresas de paquetería, para que ofrezca al cliente no solamente el nombre de la empresa encargada de viajar con su producto, sino también un número de guía y un plazo, para que él mismo pueda hacer un seguimiento.



A todas tus tiendas

Probablemente, la manera más eficaz para evitar la distribución de la mercancía de un punto a otro, sea con un proveedor que considere cada tienda como un caso en particular. Esto no solamente simplifica la entrega de artículos, sino que potencia toda la operación.

Es decir, ahora, en lugar de tener un inventario masivo, serán **inventarios individuales para cada requerimiento de las tiendas del negocio**. Además, lo mejor del caso es que los costos se minimizan y se eficienta el proceso de venta, incrementando también las ganancias.



A todo México

En Ananda Store, nuestros pedidos, gracias a los convenios con diversas empresas de paquetería, abarcan todo el país, con un tiempo de entrega de 3 a 7 días hábiles, dependiendo del destino, y con servicios que pueden ser a domicilio o con la oficina de paquetería para envíos más largos.

Además, en caso de que prefieras una paquetería que no sea alguna de las que nosotros manejamos, lo puedes hacer a través de la de tu preferencia en compras mayores a 5 mil pesos.

Cabe decir que el costo del envío es acorde a la paquetería, peso y volumen del paquete.

¿Cansado de distribuir mercancía a tus diferentes puntos de venta?



Ananda Store

Nosotros sabemos que tu trabajo de venta es importante, por lo que **ofrecemos atender cada una de tus tiendas de manera directa**, para que te concentres en tus ventas y no en distribuir mercancía entre tus puntos de venta.

Así, cada tienda se debe preocupar por ella misma y no estar en espera de que el **stock** se surta de nuevo. Además, **los envíos que hagamos si compras con nosotros están asegurados con SURA**, para tu tranquilidad y la de tu familia.



¡Compra hoy!

Si te interesa adquirir productos, puedes hacerlo a través de **Ananda Store**. Contamos con un catálogo de más de 4 mil productos de belleza. Además, en nuestro sitio web puedes revisar todos los datos de nuestros artículos, así como la existencia con la que contamos.

Con **Ananda Store** el **mínimo de compra es de tan sólo 2,000 pesos** y puedes **resurtir cuando quieras**. También te sugerimos adquirir al menos 5,000 pesos, ya que ese es el promedio con el que se llena una caja, y así aprovechar el costo de envío, generando más ganancias para tu negocio.

Así, cada una de tus tiendas se asegurará de conseguir lo que necesita, mientras nosotros nos encargamos de surtir y hacemos un seguimiento a sus pedidos.



A
STORE

TU TIENDA DE MAYOREO

[anandastore.com]

