

Un nuevo estudio revela que el 90% de los cálculos de previsión de los minoristas de moda, pasan por alto las ventas perdidas

Un nuevo estudio concluye que los minoristas carecen de un medidor de desempeño (KPI), al determinar las asignaciones iniciales de inventario

Neogrid, un proveedor global en tecnología de soluciones integrales para la gestión de la cadena de suministro, ha publicado hoy los resultados de un estudio de investigación sobre la asignación y el reabastecimiento de canales Omni 2018-19 durante su evento Fashion Link en Ámsterdam. El estudio revela que el 90% de los minoristas de moda no incluyen las ventas perdidas en sus cálculos de previsión.

El estudio internacional, realizado por la empresa de consultoría y formación minorista Martec International se llevó a cabo en nombre de Neogrid. El estudio se basa en entrevistas a profesionales de la industria de la moda dedicados a la comercialización y a la cadena de suministro de 40 empresas de toda Europa, que representan el 23% del mercado total de las ventas de moda.

Este estudio halló que:

- El 90% de los minoristas no utilizan las ventas perdidas históricas en sus pronósticos de asignación
- El 49% de los minoristas basan su reabastecimiento en la demanda
- El 38% de los minoristas no están satisfechos con sus informes

La consideración de medidores de desempeño ("KPI" por sus siglas en inglés) de pérdida de ingresos al planificar las asignaciones y el reabastecimiento, basándose en los datos de ventas perdidas de una temporada anterior o de un producto similar, puede ser una ventaja competitiva decisiva", dijo Brian Hume, Fundador y Director General de Martec International. "Pero únicamente el 10% lo incorpora a su método de asignación".

Jay Moskowitz, presidente y director de operaciones de Neogrid, añadió: "Aunque es alentador ver que casi la mitad de los encuestados utilizan la demanda para calcular el reabastecimiento, todavía existe margen de mejora en todo el sector. El reabastecimiento basado en la demanda ayudará a minoristas y fabricantes a optimizar los inventarios en todos los canales, y a minimizar las ventas perdidas y las ventas con demarca por liquidación de fin de temporada".

Con el aumento exponencial de los puntos de venta minoristas en el canal omni, los planificadores de demanda, así como las cadenas de suministro de todo el sector, se han visto sometidos a una presión cada vez mayor para satisfacer la demanda de los consumidores. Si bien el pronóstico de la demanda

sigue siendo esencial, los minoristas necesitan procesos eficaces de asignación y reabastecimiento que aprovechen la detección de la demanda para evitar las roturas de stock y garantizar que los productos adecuados se encuentren en el lugar apropiado en el momento idóneo.

Seminario web informativo

Neogrid y los ejecutivos de Martec International realizarán un seminario web en directo el 21 de febrero de 2019, a las 15:30 p.m. CET / 9:30 a.m. EST con todos los detalles de los resultados del estudio. Para inscribirse en el seminario web, <https://fs29.formsite.com/Tk9nI5/Neogrid-webinar2019/index.html>.

Sobre Martec International

Martec International es una empresa especializada en consultoría y formación minorista, y líder del mercado en este tipo de investigación. Ayudamos a los minoristas a mejorar su rendimiento comercial, y asistimos a los proveedores para que implementen sus estrategias de comercialización con mayor éxito. Sus clientes incluyen minoristas, proveedores de tecnología y mercancías, fabricantes de ingredientes, empresas de envasado de productos de consumo ("CPG", por sus siglas en inglés) y empresas de bienes de consumo de movimiento rápido ("FMCG", por sus siglas en inglés), bancos, empresas de telecomunicaciones y de capital riesgo. Para obtener más información, visite www.martec-international.com

Sobre Neogrid

Los consumidores más inteligentes exigen cadenas de suministro más inteligentes, y si el consumidor no ha comprado un producto, nadie lo ha vendido realmente. Neogrid ayuda a las empresas a planificar y reabastecerse de acuerdo con datos reales basados en la demanda, con el fin de aumentar los beneficios a lo largo de toda la cadena de suministro. Neogrid se adapta a su negocio, se conecta con cualquier sistema existente y ofrece una verdadera colaboración en una plataforma SaaS con fabricantes, proveedores, distribuidores, mayoristas y minoristas para equilibrar los inventarios - juntos - y garantizar la disponibilidad en las estanterías para el consumidor final. Para obtener más información, visitar Neogrid.com.

Contacto de prensa:

Claire Kelly
DPR Group, Inc.
240-686-1000
claire@dprgroup.com

Datos de contacto:

Claire Kelly
DPR Group, Inc.
240-686-1000

Nota de prensa publicada en: [Ámsterdam](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Moda](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>