

Del caos
al éxito:



manejo experto
de inventarios
para el



Índice de contenido

Desbloquea el poder de tu inventario: la clave del éxito:

04

- ✓ Riesgos y consecuencias de una mala gestión
- ✓ Beneficios de una gestión óptima

Prevé y domina la demanda:

06

- ✓ Herramientas y tecnologías para la previsión de demanda
- ✓ Estrategias de abastecimiento y reposición

Logística 101 para el Buen Fin:

10

- ✓ Supera los desafíos de suministro
- ✓ Pasos para un proceso logístico eficiente

Bitácora post-Buen Fin:

14

- ✓ Ajuste de estrategias para futuras campañas

Arrasa con el Buen Fin con Siigo Aspel

15

¡Te presentamos a Carlos!

Él es dueño de una pyme y el año pasado, durante el Buen Fin, tuvo muchos problemas en la gestión de inventario que le acumularon quejas de clientes, entregas atrasadas, pedidos cancelados y devoluciones.

El Buen Fin, que debió ser su momento de gloria, se convirtió en una pesadilla logística.



La historia de Carlos no es la única. Cada año, **innumerables negocios enfrentan desafíos similares** durante el evento, pero la diferencia entre el éxito y fracaso suele radicar en la **preparación**.

No queremos que aprendas por las malas, por eso hemos trabajado este ebook, **compilando herramientas, estrategias y conocimiento** general que necesitas para gestionar eficazmente tu inventario y logística.

Así que prepara tu libreta de anotaciones, tu bebida favorita y prepárate para convertir **el Buen Fin en una oportunidad de éxito**.

RECUERDA GUARDAR ESTE RECURSO PARA REGRESAR A ÉL CUANTAS VECES NECESITES.

DESBLOQUEA EL PODER DE TU INVENTARIO:

LA CLAVE DEL ÉXITO

Para entender la importancia de tener una buena gestión de inventarios, es necesario primero hablar en términos generales. **La gestión de inventarios implica el seguimiento de artículos o materiales que el negocio venderá**, es la supervisión en cada momento de la cadena de producción, sea desde su fabricación hasta el punto de venta.

El seguimiento que tú le debas dar a tus mercancías dependerá mucho de sí los productos que vendes son hechos desde cero por tu empresa, o si funcionas únicamente como vendedor. De cualquier forma, es importante asegurar **que los artículos estén en el lugar correcto, en el momento preciso**.

Para lograrlo es necesario tener una **visibilidad panorámica del inventario**:

- ✓ Saber cuándo hacer el pedido.
- ✓ Cuánto se pedirá.
- ✓ Dónde se almacenarán.

Por otro lado, los **pasos básicos para una buena gestión de inventario**:

- 1 Compra de inventario.
- 2 Almacenamiento de inventario.
- 3 Control de cantidades del inventario.

Tener una buena gestión del inventario es clave, dado que todos los elementos de la cadena de suministro se ven implicadas. Con escasez de inventario, tus clientes pueden terminar insatisfechos; pero tener excedentes puede resultar en costos altos y pérdidas. Es **indispensable encontrar el equilibrio justo, ni muy muy, ni tan tan**.

Imagina que tu inventario es el corazón de tu empresa, si funciona correctamente, todo fluye con naturalidad; si falla, todo el sistema se ve afectado. Tener esto en cuenta es crucial **durante las temporadas de alta demanda, como el Buen Fin**. Puede parecer que el desafío más grande es el desabastecimiento, pero es importante cuidar las finanzas de la empresa y no hacer compras alocadas de inventario. Es importante que tengas en cuenta **factores** como:

Historial de ventas:

Identifica cuáles son los productos más vendidos para concentrar tus compras en dichos artículos.

Tendencias:

Considera aquellos artículos que están en tendencia o son muy populares durante el momento, sean por estacionalidad o por lanzamientos recientes.

Público objetivo:

No te puedes dejar llevar únicamente por la naturalidad de la mercancía, sino que debes enfocarte en tu público objetivo para entender qué productos pueden ser más demandados.

Capacidad de almacenamiento:

Es un elemento que no puedes pasar por alto al momento de hacer tus compras. Asegúrate de que tengas suficiente espacio para manejar el inventario y de que el almacenamiento esté en buenas condiciones para preservar la calidad de tus productos.

Durante el **Buen Fin**, tu capacidad de manejo de inventario será puesto a prueba, por lo que mantener un control preciso será la diferencia entre aprovechar las oportunidades de venta o enfrentarte a pérdidas significativas.

RIESGOS Y CONSECUENCIAS DE UNA MALA GESTIÓN

Una gestión de inventario deficiente puede traer consecuencias no tan agradables. Imagina esto: tus estantes están rebosando, o vacíos, las órdenes de compra están atrasadas y el caos reina, dejando a tus clientes insatisfechos; no es el mejor escenario.

La mala gestión puede resultar en **costos extra, el daño en la relación con tus clientes, en la reputación de tu marca y oportunidades de ventas perdidas**. Sin embargo, el conocimiento es poder. Entendiendo los riesgos, puedes tomar un camino de acción proactivo para evitarlos. Profundicemos entonces:

✓ **Desabastecimiento:**

Si tienes un inventario bajo en productos clave, tus clientes pueden optar por ir con la competencia, buscando satisfacer su necesidad de compra.

✓ **Exceso de inventario:**

Tener más productos de los necesarios puede resultar en pérdidas financieras si se echan a perder o quedan obsoletos.

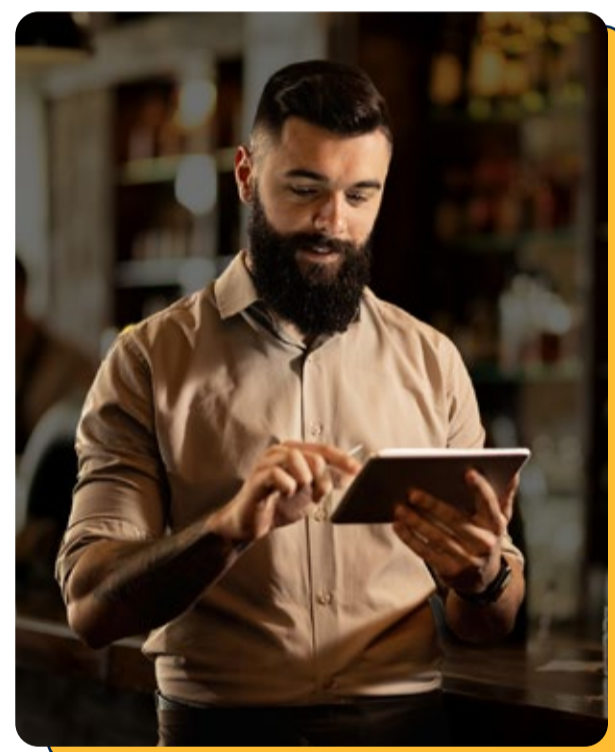
✓ **Costos extra:**

La falta de una previsión adecuada puede llevarte a incurrir en costos extras para conseguir productos de última hora o en envíos urgentes, afectando el margen de ganancia. Los costos adicionales no planificados pueden desequilibrar tu presupuesto.

✓ **Oportunidades de venta perdidas:**

La incapacidad para satisfacer la demanda durante picos altos puede erosionar la confianza con tus clientes, llevándolos a optar por otras alternativas.

Los riesgos de una mala gestión no solo afectan la operatividad de tu negocio, sino que también pueden repercutir a largo plazo. Pero no te preocupes, que más adelante veremos cómo prever la demanda para evitar estos impactos negativos y asegurar una buena gestión de tu inventario.



BENEFICIOS DE UNA GESTIÓN ÓPTIMA



Al implementar estrategias que garanticen una gestión eficiente, podrás evitar los riesgos mencionados anteriormente y obtener una serie de beneficios que potencien el éxito de tu negocio.

Satisfacción del cliente	Reducción de costos	Optimización del espacio
Al tener una cantidad de inventario adecuada, tus clientes podrán encontrar los productos que necesitan y desean, mejorando su experiencia y fomentando su lealtad.	Gestionando correctamente tu inventario, evitas gastos innecesarios de almacenamiento y manejo de productos, optimizando tus recursos financieros.	Con un inventario bien planificado, usas más eficientemente el espacio de tu almacén, permitiendo una mejor organización y facilitando el acceso a los productos. Esto, a su vez, te da un mayor control para el seguimiento.
Toma de decisiones informadas		Mayor rentabilidad
Un sistema de gestión de inventarios eficiente proporciona datos precisos y actualizados, permitiéndote tomar decisiones basadas en información real y anticipar tendencias de demanda.		Al equilibrar la oferta y la demanda de manera efectiva, maximizas las ventas y minimizas las pérdidas, incrementando la rentabilidad de tu negocio.

Al tener un manejo de inventario adecuado te posiciona como un proveedor confiable y eficiente en el mercado. En el siguiente capítulo, veremos más a fondo cómo prever la demanda, estrategias de abastecimiento y herramientas que te facilitarán esta tarea.

PREVÉ Y DOMINA LA DEMANDA

La capacidad de anticipar la demanda es crucial para el éxito de tu negocio, especialmente durante eventos como el Buen Fin. Una previsión acertada te permitirá **evitar pérdidas y maximizar ganancias**.

Para lograrlo, el **análisis de datos históricos y tendencias** es fundamental. Examina tus ventas de años anteriores, identifica patrones y considera los factores externos que puedan influir en la demanda. Por ejemplo:

- 1 Compara las ventas del Buen Fin de los últimos 2-3 años.
- 2 Analiza qué productos fueron los más vendidos.
- 3 Identifica las tendencias de consumo actuales que puedan afectar la demanda.
- 4 Considera factores económicos y sociales que puedan influir en el comportamiento del consumidor.

Recuerda que la precisión de la previsión mejorará con el tiempo, **a medida que recopiles datos y afines tus procesos de análisis**.





HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍAS PARA LA PREVISIÓN DE DEMANDA

La implementación de un buen sistema de gestión es una inversión que te podrá ayudar en el manejo de tu inventario, pero también significa una herramienta que recopilará datos esenciales para prever la demanda en temporalidades del año.

Muchas veces, los emprendedores deciden utilizar sistemas básicos como Excel, por la simplicidad; pero, aunque sean opciones viables, carecen de **funcionalidades especializadas** que un sistema de administración ofrece.

Algunas opciones que puedes considerar para tener un seguimiento ideal de tu inventario son:

Aspel PROD:

Es la opción predilecta para tus procesos de manufacturación, control de tu inventario, órdenes de producción y gestión de costos.

- ✓ Revisa disponibilidad de recursos e insumos para tu producción.
- ✓ Optimiza tus recursos de materia prima calculando las cantidades exactas que necesitas.
- ✓ Conoce a detalle tu información de producción con reportes detallados sobre el inventario, materias primas, mano de obra, compras y productos pendientes.



¡Conoce a fondo todo lo que puedes hacer con Aspel PROD!

Te invitamos a una **prueba gratuita de 30 días** para descubrir todas sus funciones.

¡Regístrate aquí!

Aspel SAE:

Es un sistema de administración empresarial que registra todos los movimientos de tu negocio, en términos comerciales, de inventario, facturación y más.

- ✓ Analiza el comportamiento histórico de tus productos con el módulo de estadísticas de venta.
- ✓ Identifica tendencias de venta con los reportes personalizados.
- ✓ Prioriza el inventario con la clasificación ABC.



¿Quieres probarlo?

¡Te damos 30 días gratis para que conozcas a fondo todas las funciones que te ofrece, más allá de la gestión de inventarios!

¡Regístrate aquí!

Siigo Nube Gestión:

Es una plataforma de gestión administrativa en la Nube que, además de permitirte llevar el control de tu empresa desde cualquier dispositivo con acceso a internet, podrás llevar un seguimiento en tiempo real de las operaciones.

- ✓ Conoce el desempeño de tu empresa con el dashboard con indicadores de rendimiento (KPIs).
- ✓ Obtén informes detallados de ventas por periodo, producto y cliente.
- ✓ Dale un seguimiento en tiempo real a tus ventas en línea con la integración a e-commerce.



¡Descubre todas las formas en las que un **sistema de gestión en la Nube** puede ayudarte!

¡Agenda una asesoría aquí!



Estrategias de abastecimiento y reposición

La previsión acertada es el primer paso, y una vez aliándote con herramientas poderosas para la gestión de tu inventario, implementar estrategias adecuadas de abastecimiento es crucial para mantener la optimización de tu inventario.

A continuación, te compartimos **3 estrategias clave:**



1 Just-in-Time (JIT):

Busca reducir al mínimo el inventario mantenido en almacén.

- ✓ **Ventajas:** reduce costos de almacenamiento y el riesgo de obsolescencia.
- ✓ **Desafíos:** requiere una coordinación precisa con proveedores y un sistema logístico eficiente.
- ✓ **¿Cómo implementarlo?:** establece acuerdo con proveedores para entregas frecuentes en pequeñas cantidades. Aprovecha tus sistemas de gestión de inventario para monitorear los niveles de stock constantemente.
- ✓ **Aplicación:** por ejemplo, una tienda de electrónicos puede recibir envíos diarios de smartphones durante el Buen Fin, ajustando las cantidades según las ventas del día anterior.

2 Punto de reorden:

Consiste en establecer un nivel mínimo de inventario que, al alcanzarse, activa automáticamente un nuevo pedido.

- ✓ **Ventajas:** ayuda a prevenir roturas de stock y mantiene un nivel de inventario constante.
- ✓ **Desafíos:** requiere un cálculo preciso del punto de reorden y del tiempo de entrega del proveedor.
- ✓ **¿Cómo implementarlo?:** calcula el punto de reorden considerando la demanda diaria promedio y el tiempo de entrega del proveedor. Añade un stock de seguridad para cubrir fluctuaciones inesperadas.
- ✓ **Aplicación:** si vendes un promedio de 10 unidades por día de un producto, y tu proveedor tarda 5 días en entregar, tu punto de reorden podría ser de 50 unidades más un stock de seguridad.

3 Abastecimiento anticipado:

Implica aumentar el inventario antes del periodo de alta demanda.

- ✓ **Ventajas:** asegura la disponibilidad de productos durante el Buen Fin y puede permitir aprovechar descuentos por mayoreo.
- ✓ **Desafíos:** requiere capital para invertir y espacio de almacenamiento adicional.
- ✓ **¿Cómo implementarlo?:** analiza las ventas históricas del Buen Fin y las tendencias actuales para determinar qué productos necesitarán un abastecimiento adicional. Considera la capacidad de almacenaje y el flujo de caja disponible.
- ✓ **Aplicación:** por ejemplo, si las ventas de un producto particular se triplicaron en el último Buen Fin, podrías aumentar tu inventario de dicho artículo en un 200% un mes antes del evento.

Estas estrategias no son mutuamente excluyentes, **puedes combinarlas según las características de tus productos y las necesidades de tu negocio.** Lo importante es que te permitan mantener un inventario óptimo durante **el Buen Fin**, evitando roturas de stock y el exceso de inventario.



LOGÍSTICA 101 PARA EL BUEN FIN

Llego el momento de abordar otro tema importante a considerar durante el **Buen Fin: la logística**. Una logística eficiente te permitirá manejar el incremento de ventas sin contratiempos, asegurando que procesos y entregas los pedidos a tiempo. En conjunto al buen manejo de inventario, **la satisfacción de tu cliente mejorará y aumentará tu ventaja competitiva**.

Pero, la eficiencia logística durante el Buen Fin va más allá de las entregas rápidas. Significa tener la **capacidad de manejar las devoluciones** para procesarlas rápidamente y reintegrar los productos al inventario cuando sea posible.

Optimizar tu logística también tiene un **impacto directo en los costos operativos**, especialmente importante en el evento, cuando los márgenes pueden ser más ajustados debido a las promociones. Un proceso bien establecido te permitirá adaptarte a cambios inesperados en la demanda o a problemas en la cadena de suministro.

Por otro lado, una experiencia de compra sin problemas, desde la adquisición hasta la entrega, **refuerza positivamente la imagen de tu negocio**. Por el contrario, problemas logísticos pueden dañarla seriamente. Establecer un plan de acción sólido para el Buen Fin te prepara mejor para otros eventos de alta demanda a lo largo del año, mejorando tu capacidad operativa general.

¿Pero entonces, cómo enfrentamos los desafíos logísticos que se nos puedan presentar? O, mejor aún, ¿cómo preparamos un proceso logístico eficiente? No podemos contestar la segunda sin indagar en los **retos específicos** que aguardan en el tema logístico.



SUPERA LOS DESAFÍOS LOGÍSTICOS DE SUMINISTRO

Como hemos visto, una cadena de suministro bien gestionada es crucial para **satisfacer la demanda y mantener a tus clientes contentos**. Sin embargo, para llegar a ella es necesario sobreponerse a algunos retos que presenta la logística.

Veamos cuáles son los principales y cómo superarlos:

✓ Coordinación con proveedores

La **comunicación efectiva y la colaboración estrecha con tus proveedores** son fundamentales para una operación fluida durante el Buen Fin, pero ¿cómo puedes lograrla? Considera implementar los siguientes planes de acción:

Planificación anticipada	Acuerdos de nivel de servicio (SLA)	Comunicación constante
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Comparte tus pronósticos de ventas con tus proveedores con, al menos, 2 o 3 meses de anticipación. ✓ Discute su capacidad para satisfacer tus necesidades y establece planes de contingencia. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Establece acuerdos claros que definan tiempos de entrega, calidad esperada y procedimientos para manejar problemas. ✓ Incluye cláusulas específicas para el periodo del Buen Fin, como tiempos de respuesta más rápidos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Implementa canales de comunicación directos con tus proveedores clave. ✓ Programa reuniones regulares antes y durante el Buen Fin para abordar problemas y ajustar estrategias.
Diversificación		Tecnología colaborativa
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Comparte tus pronósticos de ventas con tus proveedores con, al menos, 2 o 3 meses de anticipación. ✓ Discute su capacidad para satisfacer tus necesidades y establece planes de contingencia. 		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Utiliza plataformas de colaboración en la Nube, como Siigo Nube Gestión, para compartir datos en tiempo real con tus proveedores. ✓ Aprovecha las herramientas que permitan automatizar las órdenes de compra de tus insumos, como Aspel PROD.

✓ Gestión de almacenes y centros de distribución

La gestión de almacenes va directamente relacionada con la de inventarios y, como vimos anteriormente, es crucial para manejar el aumento de volumen durante el **Buen Fin**. Pero **va más allá de mantener el seguimiento de productos**, ya que involucra también a los centros de distribución.

Algunas estrategias adicionales que puedes considerar para mantener el orden en todos los frentes del inventario:

Optimización del layout	Preparación del personal	Software de gestión de inventario
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reorganiza tu almacén para facilitar la recolección de los productos más vendidos. ✓ Implementa un sistema de ubicación que permita encontrar productos rápidamente. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contrata personal temporal, si es necesario, y capacítalo con anticipación. ✓ Implementa turnos adicionales para manejar el aumento de demanda. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Integra un sistema robusto que ofrezca visibilidad de tus niveles de inventario. ✓ Asegúrate de que pueda integrarse a tus canales de venta en línea y físicos, como Aspel SAE y Siigo Nube Gestión
Estrategias de recolección		Tecnología colaborativa
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Establece estrategias como el <i>batch picking*</i> o <i>zone picking**</i> para aumentar la eficiencia. ✓ Utiliza listas de recolección optimizadas para reducir el tiempo de preparación de pedidos. 		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prepara un área dedicada para procesar devoluciones. ✓ Establece procesos claros para reintegrar los productos devueltos al inventario.

*Es un sistema de recolección donde un encargado recoge lotes de un mismo producto para clasificarlos en diversos pedidos.

**Es un espacio físico delimitado dentro del almacén donde se juntan los productos que un cliente pidió para empaquetar.



Más allá de sobreponerse a los obstáculos que puedas enfrentarte en la preparación logística del evento, también es esencial **tener un proceso sólido y eficiente**.

A continuación, veremos los pasos que debes seguir para lograrlo.

PASOS PARA UN PROCESO LOGÍSTICO EFICIENTE

Para preparar tu mecanismo logístico para el Buen Fin, es necesario tener un enfoque sistemático y bien planificado. Los pasos clave que debes tomar en cuenta son:

1 Análisis y planificación

Comienza por analizar los datos de ventas y logística de eventos anteriores, no te enfoques únicamente en los **Buen Fin** anteriores, toma nota de todas las temporadas altas previas para establecer proyecciones realistas de ventas y volumen de pedidos.

Aprovecha la investigación para identificar cuellos de botella y áreas de mejora.

2 Optimización del inventario

Implementa un sistema de gestión de inventario en tiempo real para tener una visión clara de tus existencias en todo momento y tomar decisiones informadas sobre el reabastecimiento.

Usa técnicas de pronóstico de demanda para optimizar los niveles de inventario, como las estrategias mencionadas en capítulos anteriores, recuerda que el equilibrio de stock es crucial.

3 Mejora la cadena de suministro

Trabaja estrechamente con tus proveedores, comunícales tus expectativas de ventas con anticipación para que puedan cumplir con tus necesidades durante el Buen Fin.

Si lo tuyo es la fabricación de productos, en esta etapa puedes sacarle mayor provecho a herramientas como **Aspel PROD**, que te permite planificar estratégicamente las órdenes de compra y producción para asegurar el flujo eficiente de tus operaciones.

4 Optimización del almacén

Reorganiza tu almacén para maximizar la eficiencia. Coloca los productos de alta rotación en ubicaciones de fácil acceso e implementa un sistema de ubicación claro para encontrar y recoger los productos rápidamente.

Considera la automatización de ciertas tareas de almacén para mejorar la precisión y velocidad de las operaciones con uso de sistemas de gestión de almacenes.

5 Preparación del equipo

Capacita a tu personal en los procedimientos específicos para el Buen Fin, asegurándote de que todos entiendan sus roles y responsabilidades durante el periodo de alta demanda.

De ser necesario, considera contratar personal temporal para manejar el aumento en el volumen de pedidos y cerciórate de que estén bien capacitados antes del evento.

6 Optimización de la distribución

Evalúa y optimiza las rutas de distribución. Considera asociarte con múltiples empresas de logística para garantizar una entrega rápida y eficiente.

Para las ventas en línea, implementa un sistema de seguimiento de pedidos en tiempo real para mejorar la eficiencia interna y permitir a tus clientes rastrear sus pedidos, reduciendo las consultas al servicio al cliente.

7 Gestión de devoluciones

Establece un proceso claro y eficiente para manejar las devoluciones, cerciorándote de que tu equipo esté preparado para procesarlas rápidamente.

8 Pruebas y ajustes

Antes del **Buen Fin**, realiza simulaciones o pruebas de estrés del sistema logístico para identificar fallas y ajustar antes del evento.

9 Monitoreo

Durante el Buen Fin, monitorea de cerca todos los aspectos del proceso logístico y mantén una comunicación constante con tu equipo. Desarrolla planes de acción alternos en caso de necesitar hacer ajustes en tiempo real.

Con toda esta información, tendrás todo listo para recibir el Buen Fin y aumentar tus ventas sin contratiempos. Solo te quedará pendiente **realizar los análisis post-evento**, pero no te preocupes, que te tenemos cubierto en esa área también, continúa leyendo para conocer el camino que debes seguir después de tantas ventas.



BITÁCORA POST-BUEN FIN

Al terminar el Buen Fin, puede ser que el trabajo de venta arduo haya finalizado, pero sigue el momento de evaluar el desempeño y prepararte para futuros eventos. Es un proceso que implica recopilar y analizar datos clave para tener una visión completa de cómo se desarrolló tu negocio durante el evento.

Comienza por **examinar tus ventas totales y por categoría de producto** para tener una idea clara de qué líneas de productos fueron más exitosas. No te limites únicamente a las cifras de ventas, lleva tu evaluación al siguiente nivel y **analiza las tasas de conversión**, tanto en tienda física como en línea, para entender qué tan efectivas fueron tus estrategias de marketing y ventas.

Toma en cuenta la eficiencia operativa para conocer el **tiempo promedio de**

procesamiento de pedidos y la tasa de cumplimiento de pedidos. Son indicadores que te darán perspectiva en cuanto al desempeño logístico durante el periodo de alta demanda. No olvides revisar **el número de devoluciones y las razones principales**, esto puede revelar problemas en la calidad del producto o en la descripción en las plataformas de venta.

El **feedback de los clientes es una mina de oro** de información, por lo que también recopila y analiza las reseñas, comentarios o llamadas. La perspectiva directa de los consumidores son datos que revelan aspectos del servicio o productos que necesitan mejora.

Evalúa también el rendimiento de tu inventario, **analizando la rotación de productos, agotamientos y excesos.** Al tener toda la data, compara con tus objetivos iniciales y con el desempeño de años anteriores para tener una visión panorámica del progreso y áreas de oportunidad.



¿Qué hacer después del Buen Fin?

Al recopilar y analizar toda la información de desempeño puedes organizar una reunión de revisión para que todo **tu equipo pueda compartir observaciones y sugerencias.** La perspectiva de quienes estuvieron en la línea de fuego durante el Buen Fin es invaluable para **identificar las áreas de mejora que podrían no ser evidentes en los datos puros.**

Una ruta de acción adicional es ir más allá de tu negocio. Analiza a la competencia para entender cómo les fue a otros en tu industria durante el evento. **¿Qué estrategias usaron que podrías adaptar? ¿Qué hicieron diferente que les dio buenos resultados?** Este benchmarking puede ser una fuente de ideas para mejorar tu desempeño en futuras campañas.

El periodo post-Buen Fin no es solo un momento de reflexión, sino una oportunidad para **sentar las bases de tu éxito futuro.** Aprovecha la información para tomar decisiones y trabajar estrategias para el próximo año, de forma que **cada Buen Fin sea mejor que el anterior.** Lo que nos da pie a ver ajustes a considerar para próximos eventos.

✓ Ajuste de estrategias para futuras campañas

Oferta de productos	Precios y promociones	Software de gestión de inventario
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ajusta tu catálogo basándote en los productos más o menos vendidos durante el Buen Fin. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Evalúa qué ofertas fueron las más efectivas y cuáles no generaron el impacto esperado. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Determina qué canales tuvieron mejor desempeño (en línea o tienda física) y ajusta la estrategia multicanal en consecuencia.
Marketing	Logística	Servicio al cliente
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analiza las campañas publicitarias que generaron más tráfico y conversiones. Planifica cómo mejorar tu estrategia para el próximo año. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica los cuellos de botella y desarrolla planes para optimizar el proceso. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Examine la eficacia de tu equipo de atención al cliente y considera si necesitas más personal o mejor capacitación para futuros eventos.

Guarda este cuadro para regresar a él y poder implementarlo a modo de **checklist sobre las áreas base en las cuales puedes enfocar los ajustes**, basándote en los datos recopilados durante el proceso de análisis.



Arrasa con
el **Buen Fin**
con **SIIGO**
ASPEL

¡Recapitulemos!

A lo largo de este ebook hemos visto:

- 1 **Cómo manejar tu inventario**, contemplando pasos básicos para mejorar tu gestión, factores a considerar al momento de invertir en productos, los riesgos de una mala gestión y los beneficios de optimizarlo.
- 2 **Cómo prepararte a la demanda**, abarcando factores que influyen en el abastecimiento de tu inventario, así como herramientas y estrategias para el manejo de inventario.
- 3 El aspecto de **la logística durante el Buen Fin**, con consejos para superar los desafíos básicos de suministro y los pasos para establecer un proceso eficiente.
- 4 **Qué hacer al terminar el Buen Fin** y todo lo relacionado con el análisis de ventas, desempeño, etc., para optimizar los procesos y ser mejor cada año consecutivo.

Cada sección de este recurso te da el conocimiento necesario para **arrasar en las ventas durante el Buen Fin y cumplir con tus objetivos comerciales**. Lo único que necesitas para asegurar un **excelente seguimiento de inventario** es implementar las herramientas tecnológicas ideales para reducir tus preocupaciones de gestión.

¡Descubre a fondo todo lo que



SAE

¡Ir ahora!

Siigo

Nube Gestión

¡Ir ahora!



PROD

¡Ir ahora!

tienen para facilitarte la administración de tu empresa y tu producción manufacturera!,
con funciones que van más allá de la gestión de inventario.

Del caos al éxito:



manejo experto
de inventarios
para el

