

✓ **Datos** al día

# ¿Qué tan fiel es tu consumidor?



¿Qué crees que pasa cuando **tu consumidor no encuentra tu producto** exhibido en el punto de venta?



- A** Tu consumidor es **100% fiel** a ti y **JAMÁS** le compraría a la competencia ♥♥♥
- B** Tu consumidor te **extraña un poco** pero igual le compraría a la competencia ♥♥
- C** Tu consumidor está **siempre coqueteando con otras marcas** y si tu producto no está, le da igual y compra otro. ♥

Si tu respuesta es B o C,

**¡tenemos que hablar!**

Cuando tu consumidor va a comprar tu producto y no lo encuentra, lo denominamos **AGOTADO**

## ¿Qué pasa cuando tu producto está agotado?



Pierdes la venta en ese momento



Pierdes la lealtad del consumidor



Le ayudas a tu competencia a vender más



Pierdes participación de mercado

Que tu producto no esté exhibido **no siempre es tu error**

Estas son las principales causales de agotados en Colombia:



**30.09%**  
Góndola no abastecida



**12.53%**  
Inexactitud en el inventario



**1.76%**  
Plataforma no entregó producto



**23.58%**  
Producto no solicitado al proveedor



**11.93%**  
Pedido insuficiente



**1.75%**  
Producto averiado



**16.58%**  
Proveedor no entregó producto



**1.77%**  
Góndola no abastecida por restricción PV



**0.02%**  
Producto no solicitado a la plataforma

♥ En esto puedes trabajar



Monitorear el **nivel de agotados** de tus productos es clave para mantener:



Enamorado a tu consumidor



Conservar o aumentar tu cuota de mercado



Gestionar de mejor manera tu relación con cadenas comerciales



Identificar las causales y hacer planes de acción colaborativos

Si te gusta esta información,

**¡compártela!**



¿Te interesa conocer más información?

Escríbenos a [mercadeo@logyca.com](mailto:mercadeo@logyca.com)

Sigue atento a **#DatosAIDía**