

Cinco formas de lucrar mais investindo na logística do seu negócio

Está precisando aumentar os lucros do seu e-commerce? Confira 5 maneiras de como o investimento na logística pode ajudar no crescimento da sua empresa.

11/08/2016 15:52:50

A SHL Logística, empresa de logística especializada em administração de centro de distribuições e pedidos de uma forma completa, mostra 5 maneiras de como o investimento na logística pode ajudar no crescimento da sua empresa.

1 – Analisando a curva ABC:

Os produtos nas curvas iniciais são aqueles que merecem maior atenção. É preciso sim ter uma gama completa de itens para oferecer ao cliente, mas ter conhecimento dos produtos de maior importância ou impacto no negócio, em relação ao volume de giro ou em relação à lucratividade proporcionada, é um diferencial que promove uma melhor utilização do estoque e também do capital. Não se deve investir em grandes estoques de produtos que giram pouco, pois assim o capital fica no armazém imobilizado e degradando com o tempo. Tendo as informações da curva ABC é possível tomar decisões mais acertadas, saber a hora de comprar, o que comprar e quanto comprar para suprir a demanda da cadeia de suprimentos (supply chain) num determinado período de tempo.

2 – Reduzindo a logística reversa:

Eis o pior pesadelo na Logística. Se já é um desafio oferecer troca de produtos comprados online, imagine logística reversa causada por erros no processamento do pedido ou no transporte. Por exemplo, um comprador recebe um shampoo quando na verdade comprou um condicionador! Além dos custos, da atenção e do desgaste envolvidos neste processo logístico de retorno de mercadoria, há algo que afeta diretamente no bolso do empresário – quem tem uma má experiência logística dificilmente volta a comprar na loja que o desagradou. É algo muito importante a considerar, visto que na logística para e-commerce a fidelização é algo muito expressivo, pois engorda a receita sem que se tenha de investir na conversão do cliente. Ele volta e ainda indica, por que gosta do produto e também da experiência.

3 – Aumentando a eficiência da equipe:

Diz a física que a menor distância entre dois pontos é uma reta. Na logística isso é algo que precisa ser seriamente considerado. Quando reduzimos o tempo de deslocamento do operador no centro de

distribuição enquanto ele separa os pedidos e realiza os processos logísticos, conseqüentemente a encomenda estará pronta mais rapidamente e a fila de pedidos será eliminada com maior agilidade. Para isso é preciso que haja uma organizada gestão de estoque. Parece algo irrelevante? Há empresas que enxugaram drasticamente suas equipes e passaram a produzir mais, aplicando este e outros meios como formas de aumentar a eficiência da área operacional.

4 – Utilizando um sistema de controle de estoque online:

Já diz o ditado “quem faz tudo não faz nada”. Para conseguir crescer, é preciso estar apoiado em ferramentas que permitam esta evolução. Há empresários que passam anos de sua vida sendo massacrados pela falta de controle. Fadados a esta situação, acabam até mesmo desistindo do negócio, por não conseguirem ver adiante a evolução. A praticidade que um bom sistema de logística proporciona às empresas é algo que oferece liberdade ao empreendedor. Mas para que seja realmente um diferencial para a empresa, é preciso que esta ferramenta seja muito mais que um "sisteminha" de impressão de notas e etiquetas. É preciso ir além. Mesmo que num plano básico, é preciso que o sistema de gestão logística também ofereça formas de auxiliar na logística como um todo, e ainda proporcionar a possibilidade de a empresa escalar operacionalmente, ou seja, crescer, agregando mais funções e mais informações sobre seu estoque e produto.

5 – Contratando uma empresa especializada:

Ao invés de se especializar em logística ou contratar um profissional do mercado e uma equipe operacional – o que sai caro dependendo do negócio – é possível que a melhor solução seja contratar uma empresa de logística que ofereça serviços de logística terceirizada, que funciona como um centro de distribuição compartilhado (ou Warehouse fulfillment center). A vantagem deste formato é que, além dos custos serem reduzidos (tendo em vista que uma operação própria exige contratação de colaboradores, locação ou compra de espaço, investimentos em estrutura, equipamentos e embalagens, etc.), normalmente está embutido neste serviço o sistema de gestão de armazém (WMS) que deve se conectar com sua loja virtual ou com o sistema de controle interno, oferecendo ao cliente informações em tempo real sobre seu estoque, pedidos e canais de distribuição, enquanto sua equipe coloca todo o seu foco para gerar vendas e crescer.