



ARTICOLO 025 · ECONOMIA E GESTIONE D'IMPRESA

Rotture di stock e vendite che non compaiono nei report

Un prodotto assente può nascondere domanda che le vendite registrate non riescono a mostrare.

AUTORE Michele Argenziano · PUBBLICATO 4 ottobre 2026

Se un articolo manca, il suo report può mostrare poche vendite proprio quando i clienti lo avrebbero cercato. Usare quel dato per ridurre ulteriormente gli acquisti rischia di confondere domanda debole e indisponibilità dell'offerta.

In negozio, le richieste non soddisfatte possono essere annotate in modo semplice, distinguendo prodotto, periodo e possibile alternativa. Online, la disponibilità effettiva deve essere confrontata con ciò che il sistema mostra. Le visite a una pagina non coincidono però con ordini persi dimostrati.

Il riordino richiede un equilibrio con l'eccesso di scorte. Aumentare indiscriminatamente le quantità assorbe denaro e può lasciare prodotti invenduti. Propongo di esaminare tempi di consegna, variabilità della domanda e costo dell'indisponibilità per le categorie più rilevanti.

Un esempio ipotetico è un accessorio indispensabile per utilizzare un prodotto principale: la sua assenza può influenzare più di una vendita. Il controllo va quindi oltre la singola referencia. Registrare i periodi senza stock e le richieste ricevute permette di interpretare meglio i dati, senza inventare un valore delle vendite perdute quando mancano elementi sufficienti per stimarlo.

Versione digitale disponibile su micheleargenziano.it/articoli