В настоящее время люди слабо себя представляют без посещения магазина. Даже если они делают это не каждый день, рано или поздно все равно приходится сходить или съездить за продуктами, которые необходимы. Обычная процедура покупки мало чем отличается раз за разом. Однако, не всегда получается приобрести нужный товар определенной фирмы. Это может происходить по разнообразным причинам, начиная от того, что этот товар все еще не готов и заканчивая тем, что фирма перестала его производить. Существует и обратная проблема, когда фирма сама хочет найти как можно больше покупателей, но не может из-за ряда обстоятельств.

Не будем рассматривать случаи, когда отсутствие товара является проблемой фирмы, а возьмем во внимание посредника между покупателем и продавцом – магазин.

Существуют ситуации, в которых основная проблема того, что покупатель не купил нужный товар, исходит от самого магазина: товар не поступил вовремя на склад, либо его просто не выставили вовремя. Конечно, можно решить эту проблему радикальным способом: просто все время заполнять полки и склад до отказа, чтобы дефицит данного товара просто не случалось. Но в данном случае есть две существенные проблемы. Во-первых, у некоторых товаров есть определенный срок годности, после которого его придется просто выкинуть. Во-вторых, излишки товаров сами магазины не всегда могут себе позволить, т.к. тогда, скорее всего, очень сильно упадет рентабельность магазина в связи с избытком закупленного товага, который магазин не в силах продать.