## Indicadores de Estoque e Vendas

Esta pesquisa apresenta os principais indicadores de estoque e de vendas, bem como a relação entre ambos. O objetivo é avaliar se existe a necessidade de um sistema que faça a comunicação automática entre vendas e estoque no contexto de e-commerce no Brasil.

Principais Indicadores de Estoque:

* Giro de estoque – quantas vezes o estoque é renovado em um período.
* Cobertura de estoque (dias de estoque) – quantos dias as mercadorias atuais duram, considerando o ritmo de vendas.
* Nível de ruptura (stockout rate) – porcentagem de vezes que o cliente tentou comprar e não havia produto disponível.
* Overstock (estoque parado/excesso) – porcentagem de itens que ficam encalhados.
* Custo de armazenagem – quanto custa manter o inventário parado (logística, espaço, depreciação).
* Taxa de acuracidade de inventário – diferença entre estoque registrado e estoque real.

*Principais Indicadores de Vendas:*

* Taxa de conversão – porcentagem de visitantes que compram.
* Ticket médio – valor médio por pedido.
* Faturamento bruto – soma total das vendas no período.
* CAC (Custo de Aquisição de Cliente) – quanto custa trazer um novo cliente.
* LTV (Lifetime Value) – valor total que um cliente deixa na loja ao longo do tempo.
* Taxa de recompra / churn – retenção de clientes.
* Índice de devoluções/trocas – porcentagem de pedidos que voltam.

*Relação entre Vendas e Estoque:*

A relação entre vendas e estoque é fundamental para a saúde financeira do e-commerce. Se as vendas aumentam e o estoque não é atualizado, há risco de ruptura. Se as vendas caem e o estoque não é ajustado, há risco de excesso. Um sistema que comunica automaticamente ambos evita perdas financeiras e insatisfação do cliente.

Dados no Contexto Brasileiro

Não existem muitos estudos públicos no Brasil que detalhem a porcentagem exata de e-commerces que sofrem pela falta de integração entre vendas e estoque. No entanto, relatórios de associações como ABComm, Ebit/Nielsen, Sebrae e Fecomercio apontam que rupturas e excesso de estoque são problemas recorrentes no setor. Portanto, é válido concluir que, embora não existam dados específicos para confirmar a demanda, os indicadores sugerem que a integração entre vendas e estoque pode trazer benefícios significativos.

***Obs.(resumo das empresas citadas acima):***

* **ABComm (Associação Brasileira de Comércio Eletrônico)** → entidade que representa empresas de e-commerce no Brasil, publica relatórios sobre o setor e promove eventos.
* **Ebit/Nielsen** → empresa de pesquisas de mercado focada em consumo e e-commerce; produz relatórios sobre comportamento de compra online no Brasil.
* **Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas)** → órgão que apoia micro e pequenas empresas com capacitação, consultorias, estudos e dados de mercado.
* **Fecomercio (Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo)** → entidade que representa o setor de comércio e serviços em diversos estados, divulga indicadores econômicos e estudos de mercado.