

Produto Fora de Estoque (OOS). O que Fazer?

Mesmo com a eficiência dos softwares de automação que usamos, de vez em quando eles podem vir a nos falhar. Por esta razão, você pode vir a ter que lidar com a situação na qual o produto que você acabou de vender, está fora de estoque.

Outra situação é que vezes você (se você estiver checando suas mudanças de preço manualmente) ou o seu repricer, podem não agir rápido o suficiente após uma mudança de preço no seu fornecedor, e você acaba fazendo uma venda, na qual sua loja teria um prejuízo para processá-la. Não se alarme. Isso acontece com todos nós. Mas é muito importante que você aja rapidamente.

Uma ordem que você não pode processar por qualquer razão que seja, pode ficar atrasada. E afetar a sua métrica de Late Shipment.

Se por qualquer razão você não possa enviar a ordem, siga os seguintes passos para lidar com a situação:

1- Entre no seu inventário dentro da Seller Central. Verifique se o produto já está desativado para que você não corra o perigo de continuar vendendo um produto fora de estoque. Se o produto ainda estiver ativo, mude a quantidade do estoque para "0".

2- *Antes de pedir para o cliente cancelar a ordem*, procure esse produto em outro fornecedor. Muitos dos sites no qual você estará usando para fazer sourcing, vendem produtos similares. Talvez o produto fora de estoque no Overstock, esteja disponível no Zoro, Google Express, Home Depot, Wayfair, e as vezes dentro da própria Amazon. etc. Sempre tente encontrar o produto em outro fornecedor antes de ir para o próximo passo.

3- Voce não conseguiu encontrar o produto em lugar nenhum para substituir seu fornecedor inicial. Assista o vídeo abaixo para saber como lidar com essa situação.

Modelo mensagem de texto para o cliente: "Hello. This is "*nome da sua loja*". We sent you an important message regarding your Amazon order of "*nome do produto*". Please check your Amazon emails. Thank you!"