

Compras ventas y productos
en stock.



Antes de nada diferenciar entre consumibles como aceite y siliconas de piezas o producto de mantenimientos como filtros y ruedas.

Yo a nivel personal tan solo tendría dos barriles de 50l uno diesel y otro de gasolina, liquido de frenos de dirección para rellenar y un par de garrafas de anticongelante de cada color.

Ruedas procurará no tener al principio al menos hasta que a la semana factures unos cuantos cambios ya que no sabes cuando se venderan y tan solo van a abultar durante mucho tiempo.

Sobre filtros pues realmente tampoco tendria ya que los distribuidores hoy en día el recambio la gran cantidad de las veces te las consiguen en cuestión de horas sin tener problemas de donde almacenarlos en qué condiciones etc

Baterías tendría como mucho dos o tres una de gran capacidad y otra de capacidad media, pasta y siliconas, aceite y valvulina, grasas y pegamentos.

Tendría cinta americana aislante, tambien tornillos, arandelas y tuercas, al igual que abrazaderas bridas y arandelas del tapon del carter.

Con esto nos bastaria sin tener que tener un stock enorme ni unas instalaciones gigantescas para poder almacenarlo.

En definitiva tan solo tendria material al que poderle dar la patada rapidamente ya que si tenemos articulos con una vida útil como ruedas pues sería un auténtico problema el no conseguir venderlas.

Tendría material que usamos día a día y el resto pediria a un distribuidor tan solo por abaratar costes ya que crear un amplio stock no es barata la inversión.

Y siempre tener un inventario de lo que hay lo que no y cuánto de cada hay para llevar bien un registro de cuanto se a consumido y haciendo que trabajos.

El tener productos en stock siempre entra bien por los ojos a un cliente y nos puede facilitar su venta, pero siempre hay que tener claro que no es fácil quitarnos todo el material y podría llegar a generarnos pérdidas dependiendo la cantidad de productos que tengamos.

