

Uurimisprobleemiks oli klassikaline jaekaubanduse probleem – teadmatus, milliseid tagajärgi kauba puudumine kaupluseriivulitel endaga kaasa toob ning kui suur on sellest põhjustatud müügitulu kaotus. Magistritöö eesmärgiks oli selgitada välja analüüsitavas ettevõttes AS OG Elektra kui vertikaalselt integreeritud tarneahelaga jaekaubandusketis tegelik tarneaukude tõttu kaotatud müügitehingute osakaal nii üldistatult kui konkreetsete varude juhtimise suhtes kriitiliste omatootebrändi artiklite juures, et seeläbi mõista klientide tundlikkust vaatlusaluste kaubaartiklite müügilt puudumisele. Eelnevast tulenevalt selgitati magistritöös välja omatoodete optimaalsed sihtteenindustasemed.

Metoodiliselt oli töö laiapõhjaline juhtumiuuring, mis kombineerituna haaras kvantitatiivset analüüsi, mis sisaldas endas küsimustikupõhist lähenemist, ettevõtte nõudlust ja varusid puudutavate andmebaaside analüüsi, ning kvalitatiivset analüüsi, mis põhines intervjuudel ettevõtte tarneahela planeerijatega.

Tulemusena leidis autor, et ligikaudu vaid ühel kolmandikul kõigist juhtudest, kus ostusooviga klient kogeb tarneauku, oli tegemist jaekaupleja jaoks kaotatud tehinguga, kusjuures ligi 4% juhtudest loobus klient seejuures terve ostukorvist. Ülejäänud juhtudel toimus asendustoote valimine või ostu edasilükkamine. Teiseks ilmnis, et üldine ostuotsus värske liha ostmisel oli domineerivalt hinnapõhine – 46% jaoks küsitletud klientidest oli primaarne tegur hind. Kolmandaks leidis autor, et korrelatsioon puudujäägi tõttu kaotatud müükide ja konkurentide olemasolu vahel lähiümbruskonnas oli statistiliselt nõrk – olemasolev kaubandusvõrk piirkonnas ei viidanud oluliselt teistsugusele kliendi defitsiidikäitumise mustrile.

Ettepanekutena soovitas autor võtta (toidu- ja esmatarbekaupade) jaekaubandussektoris optimaalsete teenustasemete määramisel arvesse kliendi reaktsiooni kauba puudujäägile ning analüüsida probleemi sarnaselt käesoleva töö metoodikale. Ettevõttel AS OG Elektra soovitas autor võtta sihiks toodetele leitud optimaalsed, realistlikult saavutatavad teenustasemed, mis tähendab tänasega võrreldes kõrgema teenustaseme taotlemist – hetkel on puudujäägi kulud suuremad kui kohatisest ülevarumisest tulenevad kulud. Samuti tuleb prioriteedina tegeleda tarnekindluse tõstmisega olukordades, kus müügikäive on suurem ja kliendid on tundlikumad.