Por que o aumento na demanda de GLP-1 expõe a ruptura invisível nas farmácias?

O crescimento de vendas em categorias de alta exigência logística revela que o esgotamento no PDV acontece antes que os relatórios tradicionais identifiquem a falha de reposição.

Dinn

Ler o artigo completo

Parte 1

O produto tem alta procura na ponta, mas quando o cliente chega à farmácia, o expositor está vazio. A aceleração recente na categoria de GLP-1 coloca sob forte pressão o abastecimento e a cadeia fria, evidenciando um desafio crítico para a diretoria de trade marketing e para as operações comerciais.

“O crescimento de sell-in não garante a presença do produto quando o canal opera com visibilidade fragmentada.”