

Maloobchod s potravinami
zaměřený na distribuci
ekologicky certifikovaných
produktů

Inteligentní řešení pro Retail Management

Podzim 2020

Denis Schulz / Category Manager

 Kdy jste začali používat Quant?
Pamatujete si, jaká byla tehdy Vaše očekávání?

Po několika letech práce s Excelem, fotkami a stojany s vybavením jsme podnikli další kroky směrem k profesionálnímu Category Managementu (CM). V roce 2015/2016 náš první zaměstnanec absolvoval kurz CM na GS1 a naučil se pracovat se softwarem na planogramy. Proto jsme intenzivně hovořili s různými prodejci softwarů, a tak nakonec volba padla na software Quant, který z našeho pohledu nejvíce vyhovoval našim požadavkům a vykazoval nejlepší poměr mezi cenou a výkonem. Chtěli jsme software, který bude snadný, bude se vyvíjet podle našich potřeb a bude vyhovovat rozmanitosti našich poboček. Oceňujeme skutečnost, že je možné propojit všechny naše pobočky a že můžeme zřídit přístupy dodavatelům. To vše bylo pro nás důležité, protože v porovnání s maloobchodem s konvenčními potravinami byl obchod se zdravou výživou bez pevného systému. První kroky jsme podnikli v lednu 2017.

- 60 poboček
- Průměrná velikost pobočky je 550 m²
- Kolem 8 000 artiklů ve velkých pobočkách



Jaké byly nejhorší překážky?

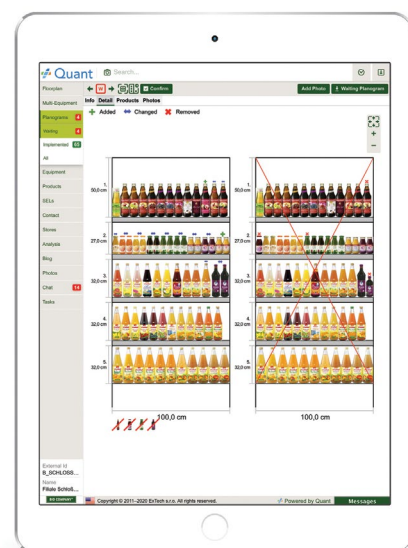
Když takový projekt zahájíte, přirozeně máte velká očekávání. Všechno by mělo být provedeno co nejrychleji, s nízkými náklady, nízkou spotřebou zdrojů a s minimem práce. Otázka byla, jak nejlépe začít. Největší výzvou bylo zaznamenat status quo na pobočkách (šířky polic, rozestupy polic, počet polic atd.) a poté jej zanást do Quantu. Toto byla časově nejnáročnější část procesu a trvalo téměř rok, než jsme mohli vytvořit první planogramy.

Jak se Vám podařilo překonat překážky a jaké byly Vaše první benefity?

V tak malé organizaci jako je BIO COMPANY je důležité využívat zdroje chytře. Hodně jsme diskutovali o způsobu řešení, který chceme aplikovat, a o tom, jak podrobné chceme vytvořit planogramy. Nakonec jsme se rozhodli zvolit variantu, která vyžadovala více práce. Dnes můžeme vytvořit individuální planogram pro každé vybavení pobočky bez ohledu na jeho velikost, šířku a výšku. Nic není nemožné a my stoprocentně víme, kde jsou všechny naše produkty umístěny. Informační hodnota je relevantní pro všechna vyhodnocování a je na nejvyšší důležité pro budoucí rozhodnutí. Tímto způsobem lze vytvořit lokální planogramy, a tak můžeme zákazníkovi na místě nabídnout řadu zboží šitého na míru v dané lokalitě.

Jak dlouho trvalo, než jste zveřejnili první planogramy na všech Vašich pobočkách? Využívali jste od začátku Quant Web? Jak složité bylo pro Vaše pobočky zvyknout si?

První planogram jsme zveřejnili v lednu 2018 a na pobočkách se nevyskytly žádné problémy s implementací. Vizualizace polic a výpis detailů usnadnily implementaci zboží.



„Vizualizace polic a výpis detailů usnadnily implementaci zboží.“



 Používáte vestavěné komunikační kanály jako je Quant Chat?

Nástroj pro vnitřní komunikaci zatím nepoužíváme. Doposud jsme se drželi našich osvědčených metod. Plánujeme však zavést potvrzování implementace planogramu s fotografií. Všechny naše pobočky brzy obdrží tablety a při implementaci planogramu budou moci vytvořit a nahrát fotografii pro potvrzení.

 Velmi důležitou součástí celého projektu byla integrace automatických přenosů dat z více zdrojů, jako je Bio Company ERP a DataNature. Mohl byste stručně popsat, jak používáte data v Quantu a jaké jsou výhody takové integrace?

Každý přesný planogram vyžaduje dobré obrázky produktů a přesné rozměry produktů. Protože náš vlastní software pro správu zboží tato data neposkytuje, připojili jsme se k DataNature. Bylo to pro nás důležité a oceňujeme flexibilitu Quantu při poskytování rozhraní. Každý den dochází k párování softwarů. Pokud vytvoříme nové produkty v jeden den, máme data (obrázky, rozměry, velikost XLPE apod.) k dispozici v Quantu následující den.

Otevírali jste nové pobočky s využitím Quantu.
Mohli byste popsat hlavní výhody plánování poboček v Quantu před otevřením?

Když chceme připojit novou pobočku k naší síti a máme již k dispozici plány z realitního oddělení, samotné plánování začíná v Quantu. O plán pobočky je tedy postaráno – jak jednoduché! Importujeme PDF a podle toho distribuujeme sortiment. Velkou výhodou toho je, že jsme byli schopni výrazně zkrátit fázi implementace, protože objednávky lze realizovat mnohem snadněji. Díky Quantu známe požadované množství, které objednávkou od příslušných dodavatelů. Za tímto účelem exportujeme data z Excel tabulky do našeho softwaru pro správu zboží a poté odpovídajícím způsobem spustíme objednávky. Zboží dorazí na pobočku v přesném množství. To nám ušetří asi tři pracovní dny na pobočce a další dva pracovní dny pro vytváření objednávky.





Jaké jsou vaše oblíbené reporty a funkce?

To je naše slabost... v současné době používáme analytické metody velmi málo nebo vůbec. V říjnu 2020 jsme přijali nového zaměstnance, který je téměř výlučně odpovědný za CM, díky čemuž se můžeme konečně zaměřit na produktivitu na všech pobočkách a analyzovat prostor. Analýzy prodejů specifických pro pobočky se také stanou ještě relevantnějšími.

Jak hodnotíte kvalitu podpory?

O podpoře nemohu říct nic negativního. Když potřebujete pomoc, rychle ji získáte. Je to samozřejmé a nekomplikované. Řešení je obvykle k dispozici během několika hodin.

Jaké jsou zatím výsledky projektu a jaké máte plány do budoucna v oblasti space planningu a category managementu?

S každým novým planogramem získáváme nové zákazníky a zvyšujeme prodeje, stejně jako se zvyšuje obrát v kategorii. Je to spolehlivý a snadno použitelný nástroj.

Doporučili byste Quant ostatním maloobchodníkům?

Rád zodpovím všechny Vaše dotazy a také mohu předvést ukázkou. Quant bych doporučil jakémukoli většímu prodejci.

„S každým novým planogramem získáváme nové zákazníky a zvyšujeme prodeje, stejně jako se zvyšuje obrát v kategorii.“

Máte zájem o prezentaci?

Rádi Vám osobně předvedeme všechny funkce a výhody Quantu, které by mohly být přínosem pro Vaši společnost.

www.quantretail.cz

Pro více informací nás prosím kontaktujte na:

E-mail: sales@quantretail.com