

Vratislava Klapušová

Specialista řízení kategorií sortimentu
Česká Lékárna Holding a.s.

Počátek snahy o řízené vystavení produktů se v Dr.Max Česká republika datuje zhruba do roku 2010. Jednalo se o excelové tabulky s výpisem Brandů po policích, nikoli konkrétních produktů. Toto třídění bylo spíše jakýmsi Brand managementem – přibližným návodem pro zviditelnění produktů a dodavatelů podle obchodních dohod.

V té době o podobě ofiány a přidělení prostoru volného prodeje dle indikací rozhodovalo technické oddělení, které mělo devět skupin výrobků, jež dle priorit daných obchodem přidělovalo modulům v lékárně.

Category management započal v roce 2010 opravdovým rozkategorizováním sortimentu pod vedením konzultační agentury RolandBerger.

V té době bylo rozhodnuto i o použití 3D SW pro řízení CM. Z dostupných na trhu byl vybrán jako nejvýhodnější Spaceman.

V období 2011–2012 byl prostor pro kategorie řízen na základě průměrných prodejních dat a pomocí planogramů bylo efektivněji řízeno vystavení produktů.



S přibližně
400 pobočkami
jsou lékárny
Dr.Max největší
lékárenskou sítí
v České republice



V roce 2013 nám byl představen Quant, který spojoval řízení prostoru a produktů v jednom uživatelském modulu na rozdíl od do té doby používaného Spacemana.

Po prvotním seznámení a zvážení všech **PRO** (jasný potenciál efektivního řízení prostoru + sortimentu, jednoduchý přístup k výstupům – exportům) a **PROTI** (nulové reference od uživatelů v ČR, neexistující manuál...) jsme zvolili Quant.

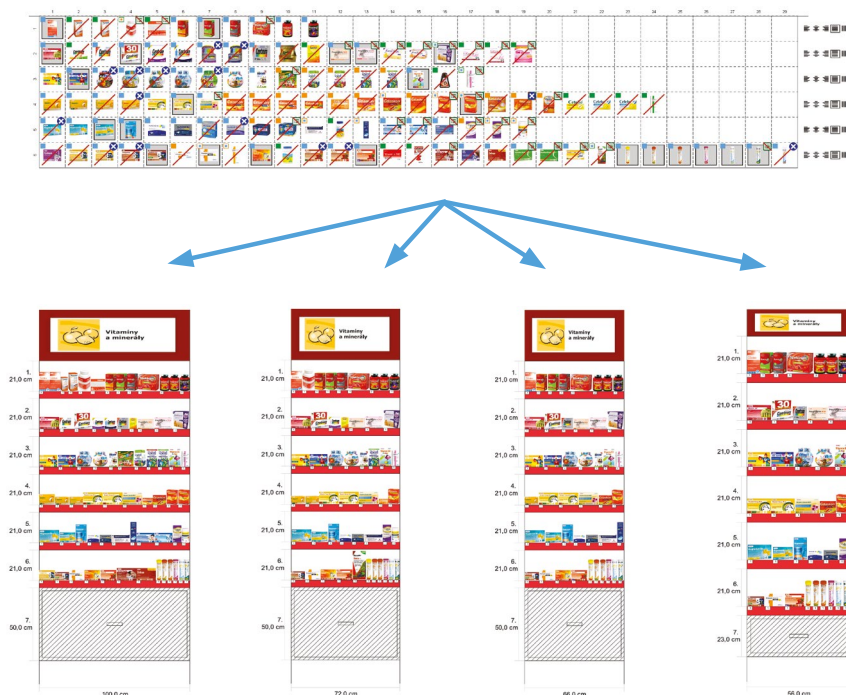
Po migraci stávajících planogramů do Quantu a prvotní změně myšlení v uspořádání kategorií jsme záhy začali využívat jednoduchého a efektivního řízení.

Zjednodušení a zrychlení, kterých si ceníme:

- Příprava uspořádání půdorysu officíny pomocí rychle dostupné analýzy Space to sales.
- Rychlá a pohodlná aktualizace sortimentu – hromadné záměny v celé kategorii.
- Vyřešení nestandardních šířek modulů a složitého plánování sortimentu dle různých rozměrů.
- Jednoduchá komunikace s lékárnami pomocí vestaveného chatu a blogu.

Přelomová změna nastala v roce 2015 zavedením planogramů specifických pro pobočku. Tímto krokem jsme vyřešili dlouhodobě diskutované „mrtvé“ zásoby.

Další výhodou je eliminace sortimentních chyb – na všechny velikosti planogramů je nastaven sortiment dle Paretova pravidla a obchodních závazků, který se dnes již automaticky prioritizuje. Priority jsou přiděleny na základě informací v datovém skladu, odkud se automaticky přenášejí do Quantu podle účelu akce. Tím máme zaručen na každý měsíc správný sortiment ve vystavení včetně promočních položek.



Nela Bartošová

Marketing manager
Česká Lékárna Holding a.s.

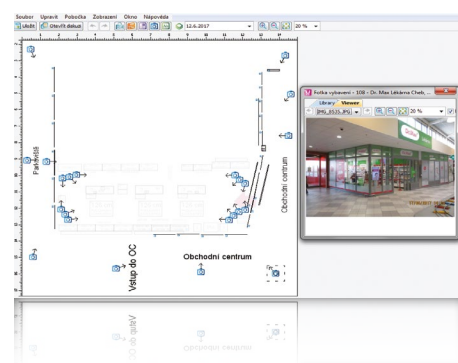
Systém Quant využíváme v rámci dlouhodobého marketingového projektu Album. Cílem je zrevidovat a rozvinout jednotný koncept marketingové komunikace uvnitř i vně lékárny.

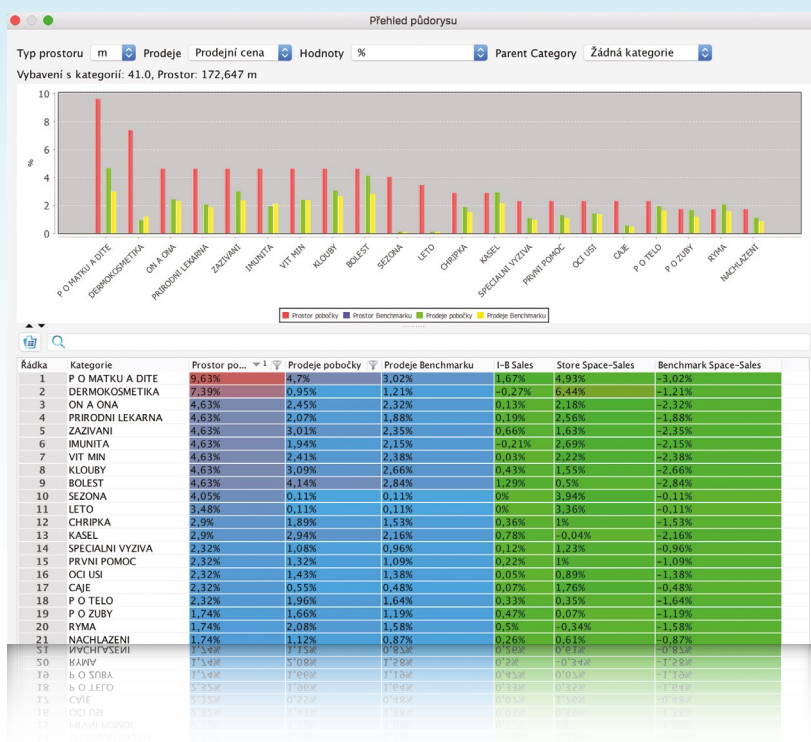
V první fázi jsme v období srpen až prosinec 2015 ve spolupráci s agenturou Promotime zmapovali aktuální stav jednotlivých poboček a zanesli do marketingových vrstev půdorysů v Quantu informace o veškerém vybavení včetně podrobné fotodokumentace. Máme takto mimo jiné zmapovány rozměry, typy a materiály cenovkových lišt, výloh, rámců na plakáty, podlahových samolepek a dodavatelských stojanů.

Vznikla živá, průběžně udržovaná databáze, která nám pomáhá při realizaci následujících cílů:

1. Zmapování stávajících a vytvoření nových ploch pro komunikaci včetně sjednocení vzhledu.
2. Stanovení koncepce marketingových sdělení (tj. jejich umístění, formát, vlastní sdělení ve vztahu k nákupní cestě zákazníka/pacienta).
3. Přehled komunikačních kanálů vně i uvnitř lékáren pro Marketingové oddělení.
4. Optimalizace materiálů a cílená komunikace.
5. Centrální řízení komunikace – marketingové planogramy s kontrolní funkcí.
6. Postupné sjednocení in-store komunikace a vytvoření procesu řízení, evidence a kontroly umístění marketingových materiálů.

Zapojení lékáren bylo snadné, jelikož jsme pouze rozšířili webové rozhraní Quantu, na které jsou již dlouhodobě zvyklé, o publikaci marketingových planogramů.





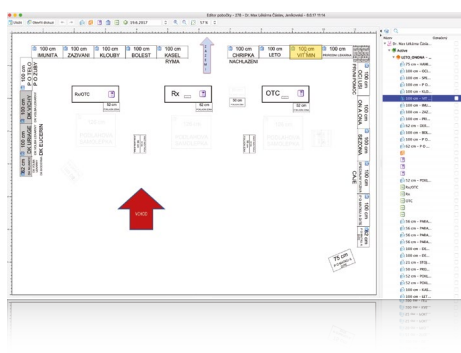
Další nástroje Quantu už dá se říci byly pro Dr.Max vyvíjeny na objednávku. Ať už se jedná o další analýzy (TOP, vývojové, prostorové, umístěné produkty), tak i výstupy pro ostatní spolupracující oddělení a dodavatele.

Nejvíce využíváme jednoduché porovnání a automatickou vizualizaci změn planogramů pro lékárny, informace o umístěných produktech pro dodavatele a také variantu půdorysu s výpisem speciálních zařízení pro technické oddělení.

Webový přístup umožňuje dodavateli editaci svých produktů např. při změně obalu. Je možné v tomto přístupu omezit viditelnost informací včetně automaticky generovaných planogramů bez produktů ostatních dodavatelů.

Přístup pro lékárny jednoduchým způsobem komunikuje aktualizované planogramy se zvýrazněním změn a dále umožňuje kontrolu implementace na základě potvrzení lékárny. Pokud k tomuto potvrzení nedojde do požadovaného data implementace, systém nás automaticky informuje.

Další velkou devízou Quantu je, že shromažďuje veškeré informace o lékárnách pohromadě – kontakty na lékárny, adresy, telefony, emaily, regiony, clustery, nadřazené, fotodokumentaci...



Marek Tichý

Senior data analytik
Česká Lékárna Holding a.s.

Během pilotní fáze jsme úspěšně nastavili automatické importy dat o produktech, pobočkách, prodejkách a skladových zásobách do Quantu.

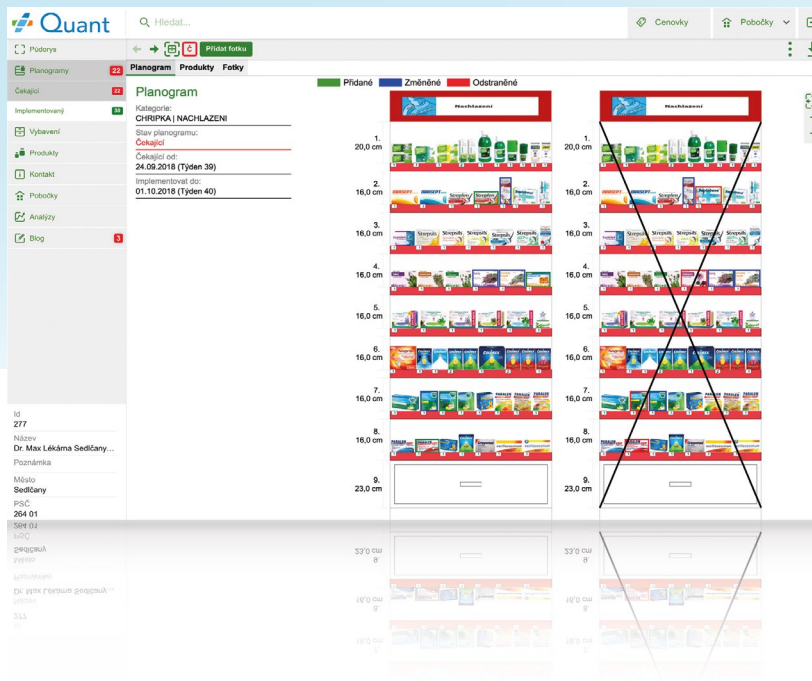
Během roku 2014 proběhla integrace se systémem Planning Wizard a napojení automatických objednávek na data z Quantu. Hlavními benefity jsou:

- Optimalizace zásob.
- Kalkulace počtu vystavených produktů dle vlastních algoritmů.
- Informace o minimálních, optimálních a maximálních kapacitách užívaná při automatických objednávkách.
- Možnost různých režimů zásobování.

Kromě automatických objednávek využíváme automatické exporty dat z Quantu pro datový sklad, BI a POS (Farmis).

Jedná se zejména o následující:

- Publikování planogramu (životní cyklus Prepared, Waiting a Implemented).
- Seznam kategorií v Quantu.
- Vazba produkt x kategorie.
- Seznam vystavených produktů (maximální šíře i po pobočkách) v Quantu s kontingenčními tabulkami.
- Po publikování planogramů se automaticky zavezu novinky nutné pro vystavení.
- Po publikování planogramů se navýší Nutná pojistná zásoba o počty Face ve vystavení.
- Po publikování planogramů se automaticky poníží Nutná pojistná zásoba u produktů, které vypadly z vystavení.
- Po publikování planogramů dojde u novinek k automatickému zařazení produktů do tisků regálových štítků cen.
- Po publikování planogramů jsou automaticky označeny změny ve vystavení pro snazší orientaci a vyhledávání.



Quant otevírá nové možnosti přístupu k pokročilému řízení kategorií a správě prodejních prostorů

Součástí je i podpora správy sezonních verzí půdorysů a jejich automatické střídání dle zadaného data, speciální vrstvy půdorysu s marketingovým vybavením, informace o rozměrech, materiálech a počtu marketingových zařízení, fotodokumentace lékáren a i technický půdorys.

V Quantu je možné zadávat lékárnám příznaky a zařazovat je tak do skupin např. dle umístěných zařízení, sortimentu. Skupiny je následně možné využít k jednoduché hromadné komunikaci a také při analýzách.

Webová aplikace Quantu se nám osvědčila jako ideální nástroj. Její jednoduchost a srozumitelnost umožňuje práci bez složitého zaškolení z jakéhokoli místa pouze s připojením k internetu pro všechny úrovně uživatelů.

Do budoucna plánujeme hlavně širší využití Quantu pro výrobu a rozesílku marketingových materiálů (POS, letáky, cenovky).

Dalším krokem je i příprava digitální lékárny.



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