

Proč se vyplatí, když se zákazníci v prodejně dobře cítí a orientují?

Luboš Korbelář

Group Commercial Director | Dr.Max

Retail Summit 5. 4. 2022



Faktory ovlivňující, jak se zákazníci v lékárně cítí

- Odborný personál a úroveň komunikačních schopností.
- Dostupnost a promoční nabídky.
- Rychlost – fronty, logistika.
- Přehlednost, uspořádání officíny (prodejní plochy).
- Čistota – vizuální.
- Jasná komunikace cen.
- Novinky vs. stabilita.

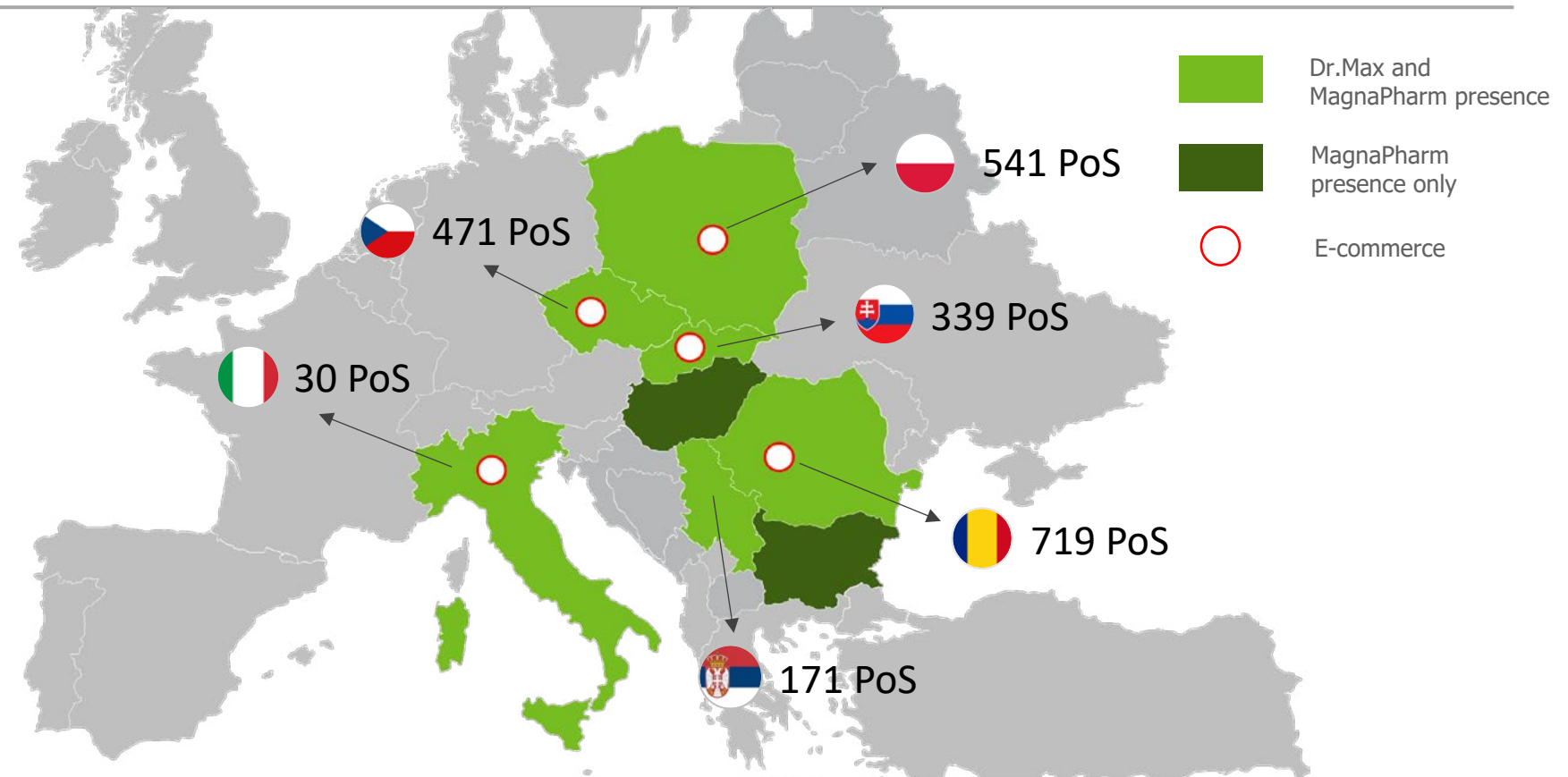


To, jak zákazníci vnímají návštěvu, neovlivňuje pouze okamžitý prodejní efekt, ale zejména dlouhodobý vztah k místu prodeje.

Rozmanitost formátů v rámci Dr.Max Holding

Dr.Max⁺

- Více jak 2200 lékáren.
- 6 zemí.
- 50–1000 m² prodejní plochy.
- Každá lékárna je prostorově unikátní.
- Náкупní chování se výrazně liší dle lokalit.
- Přes 30 tisíc vystavených produktů.



Přestože neexistují dvě stejné lékárny, je prostor každé z nich detailně plánován a řízen. Každý produkt má jasně definovanou pozici a vystavené množství.

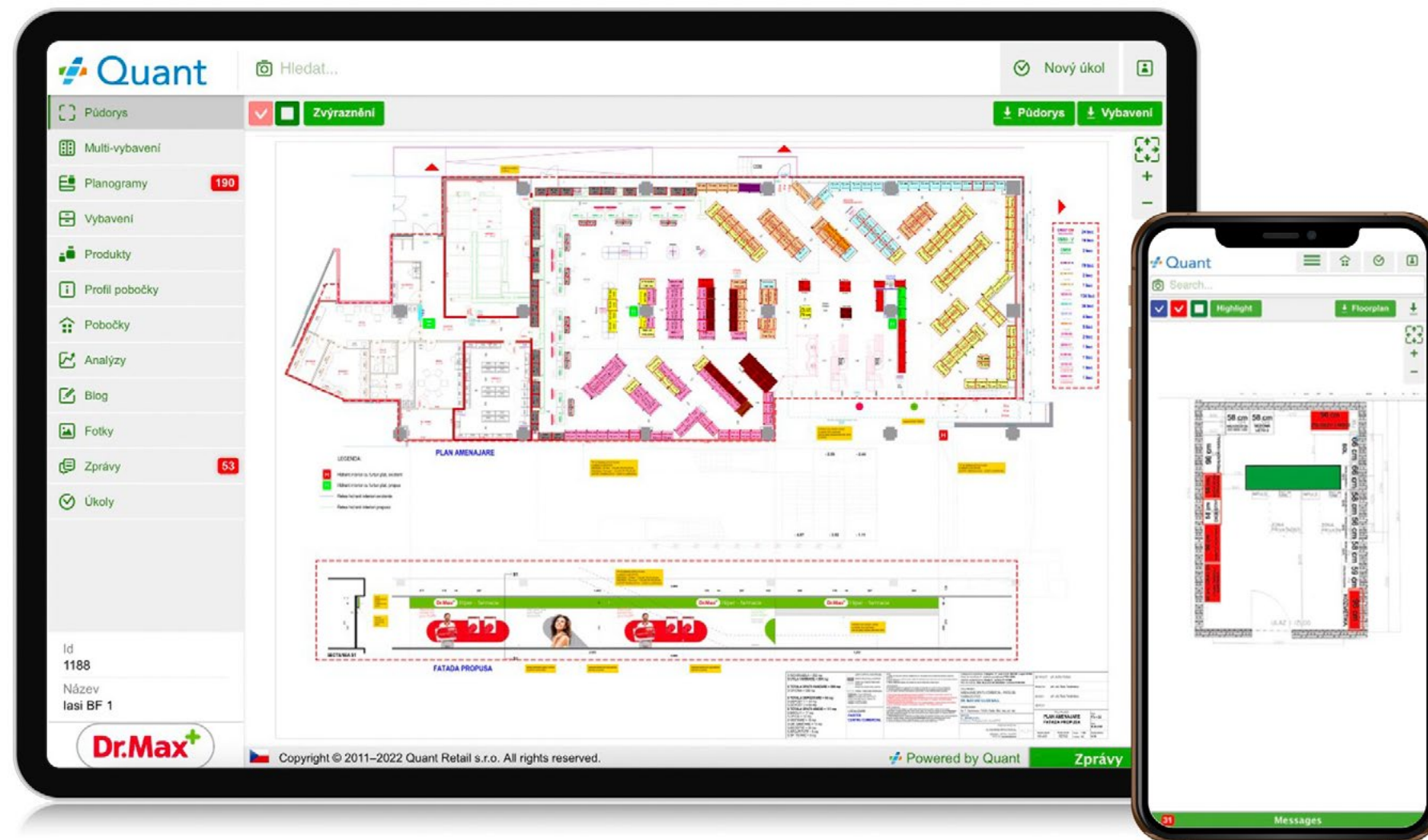
Jak řídíme návštěvu klienta a jeho zákaznický zážitek?

Dr.Max⁺



Přes 2000 aktuálních layoutů na míru dané lokalitě

Dr.Max⁺

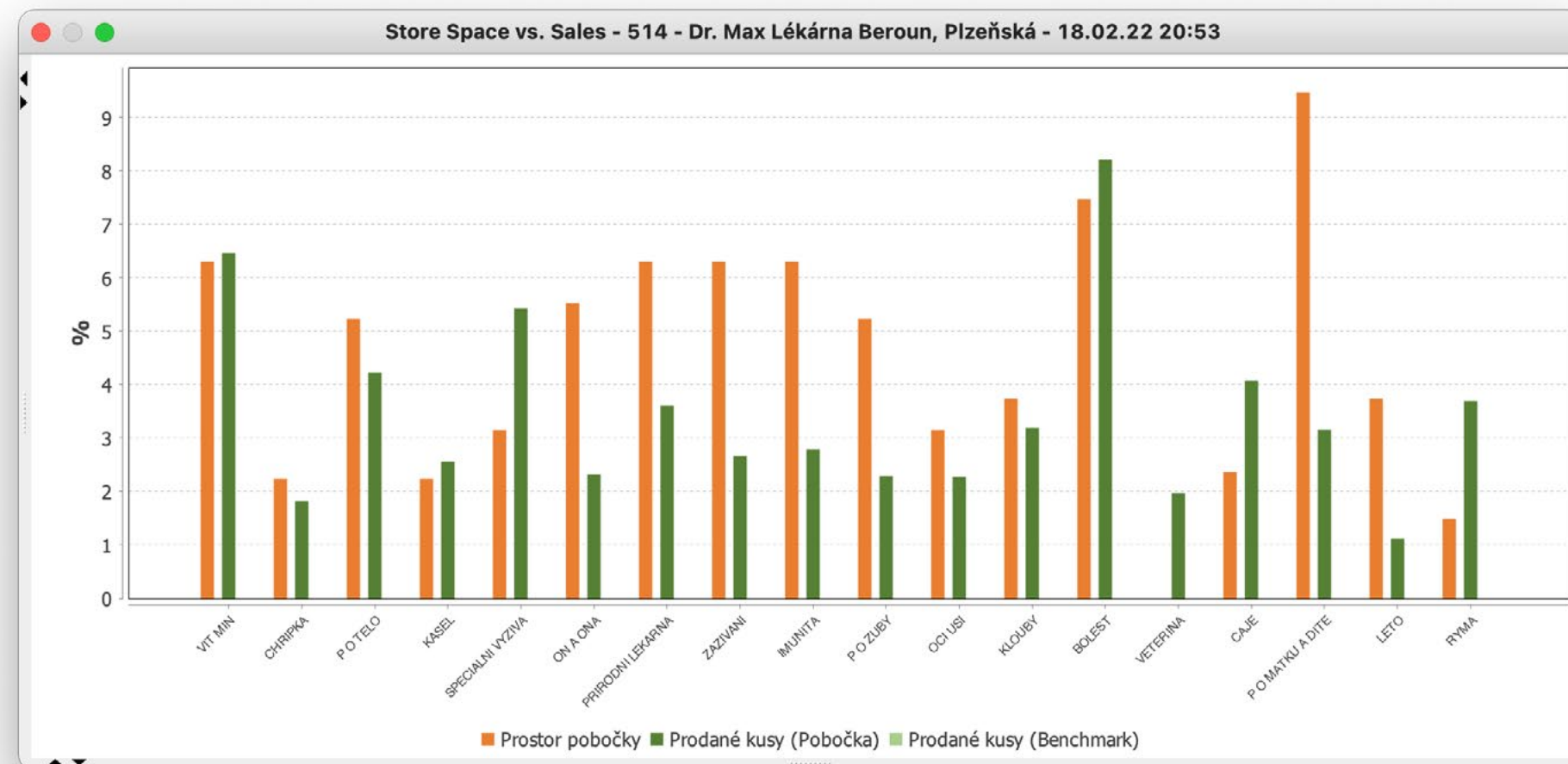


Výrazné zrychlení přestaveb
a zkrácení doby potřebné
na otevření nové lékárny.

Vyhodnocení prostorových a prodejních podílů kategorií

Dr.Max⁺

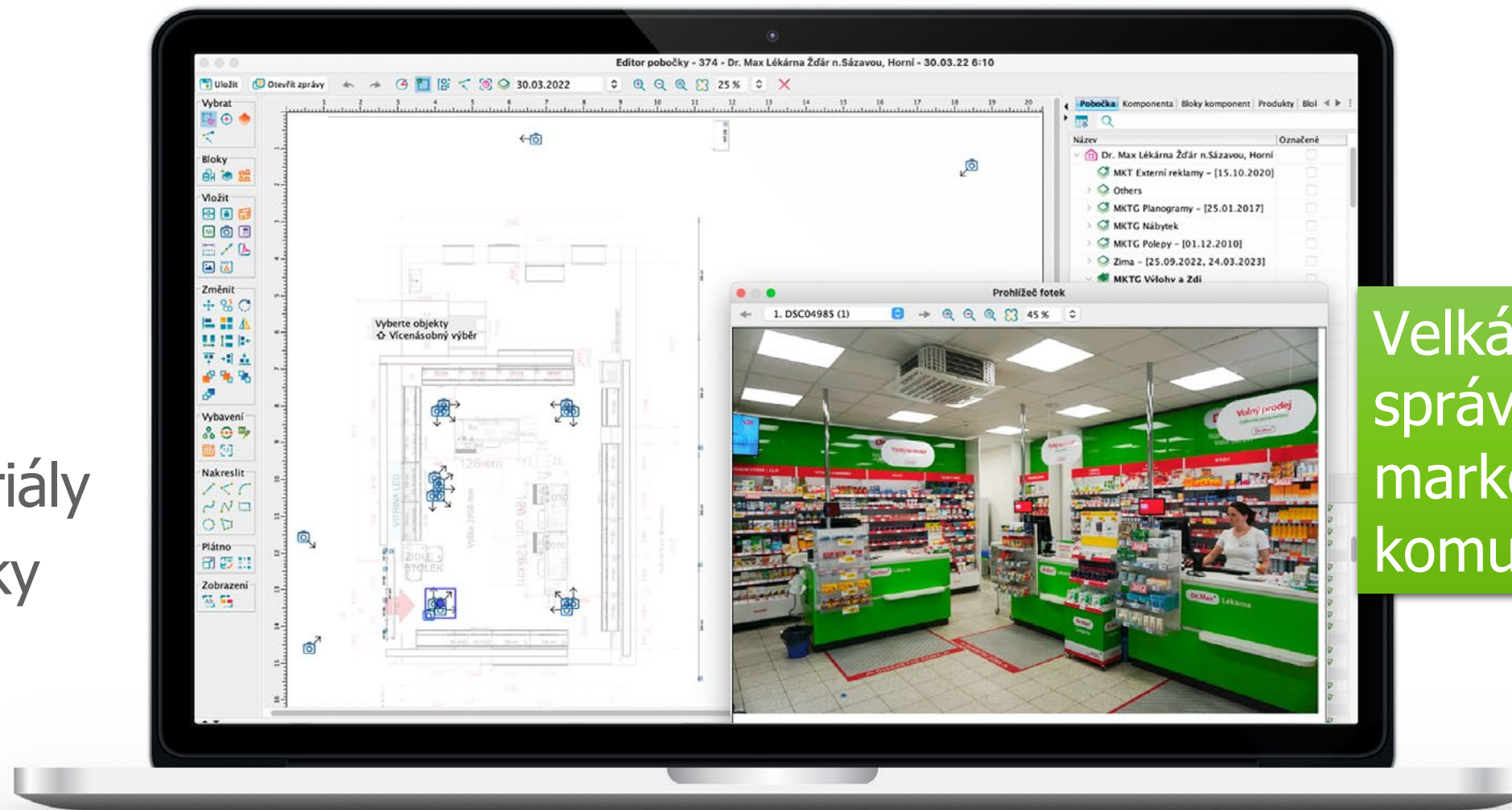
- Odpovídá prostor kategorie prodejm?
- Které kategorie mají největší potenciál růstu?
- **Optimalizace prostoru v Srbsku přinesla 8% nárůst OTC prodejm.**



Detailní evidence veškerého vybavení

Dr.Max⁺

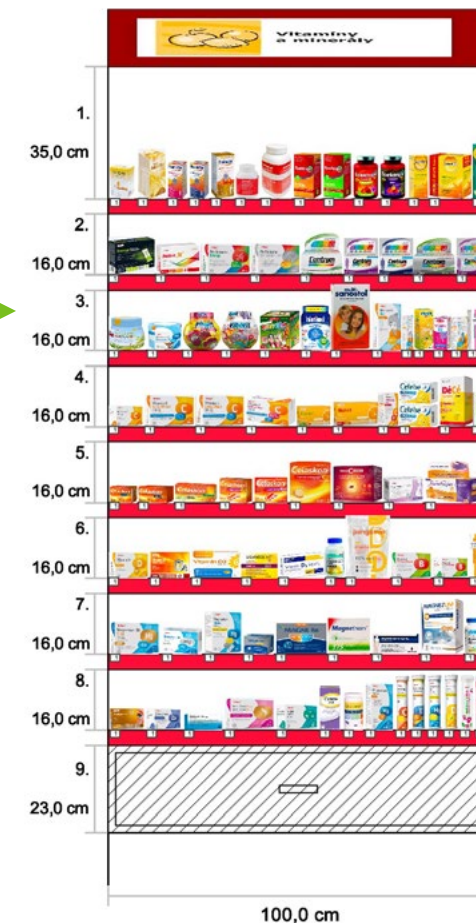
- Regálové vybavení
- Nábytek
- Výlohy a zdi
- Externí reklamy
- Polepy
- Marketingové materiály
- Podlahové samolepky
- Kasy a mincovníky



Velká úspora času při správě a aktualizaci marketingové komunikace.

Stovky optimalizovaných planogramů z jedné šablony

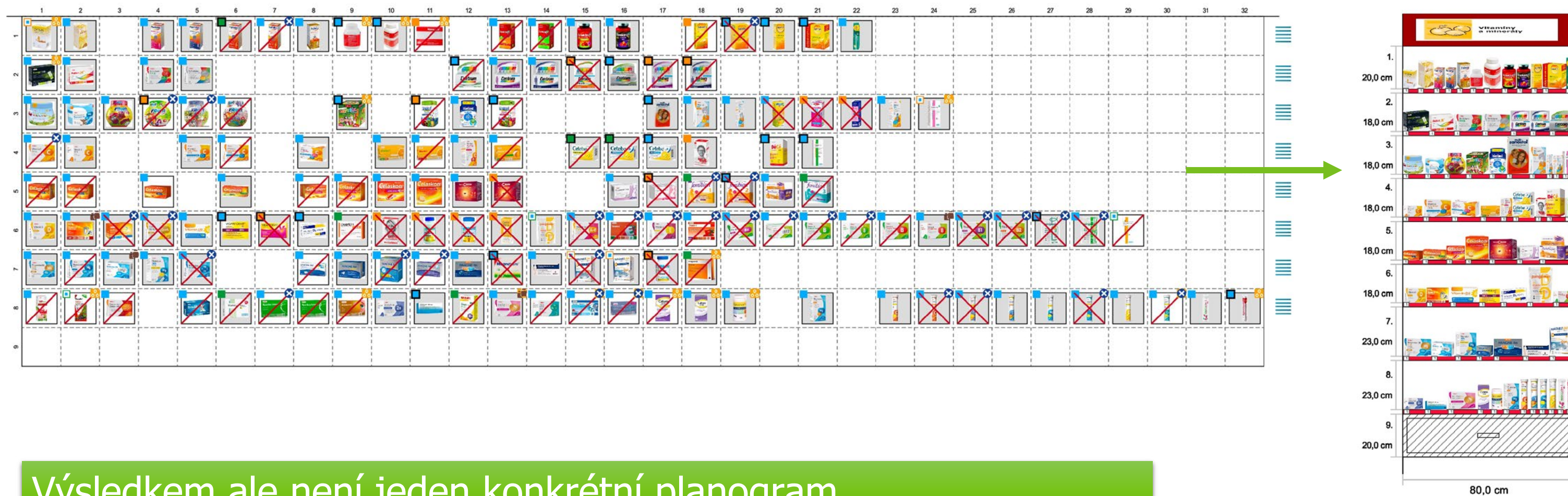
Dr.Max⁺



Vytvoření šablony v Quantu trvá srovnatelně dlouho jako vytvoření planogramu v běžném planogram software.

Stovky optimalizovaných planogramů z jedné šablony

Dr.Max⁺



Výsledkem ale není jeden konkrétní planogram ...

Stovky optimalizovaných planogramů z jedné šablony

Dr.Max⁺



Výsledkem jsou stovky planogramů optimalizovaných na míru konkrétních poboček, dle rozměrů regálů, prodejnosti a obchodních pravidel.

- Ze zakreslených layoutů a planogramů umíme v Quantu bez další práce vygenerovat 3D vizualizaci lékárny.
- Heatmapy a highlighty jsou dostupné i v rámci 3D.
- Snadné prvotní vyhodnocení nových konceptů.



Fotodokumentace zlepšuje kvalitu implementace

Dr.Max⁺

The screenshot displays the Quant software interface for managing pharmacy shelves. On the left, a sidebar lists various management tools like 'Připravené', 'Čekající', 'Implementované', 'Všetky', 'Vybavení', 'Produkty', 'Cenovky', 'Profil pobočky', 'Pobočky', 'Analýzy', 'Blog', 'Objednávky', 'Fotografie', and 'Správy'. The main area is divided into two panels. The left panel shows a planogram for 'BOLEST' (PAIN) with dimensions and a list of products. The right panel shows a photo of the actual shelf, with a green overlay indicating the planogram's position. A 'Duplikované' (Duplicated) label is visible above the photo. At the bottom, there is a 'Copyright © 2011–2022 Quant Retail s.r.o. All rights reserved.' notice and a 'Powered by Quant' logo.

Quant

Hledat...

Cenovky v košíku

Připravené

Čekající

Implementované

Všetky

Vybavení

Produkty

Cenovky

Profil pobočky

Pobočky

Analýzy

Blog

Objednávky

Fotografie

Správy

Detail

Produkty

Fotografie

Název vybavení
S03

Název multi-vybavení

Variety
BOLEST PREMIUM 1/1, ALERGIE 1/1

Šířka (vnitřní / celková)
96,0 / 100,0

Počet polic
9

Typy polic
Normální | Zásuvka

Hĺbka polic
9x30,0

Výšky polic
23,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 19,0 |

Přiradené

Zmenené

Odstránené

Implementovaný plánogram
Implementované

Dátum potvrzení
21. 03. 2022 (Týždeň 13)

Schválená implementácia
Nie

Duplikované

Powered by Quant

Správy

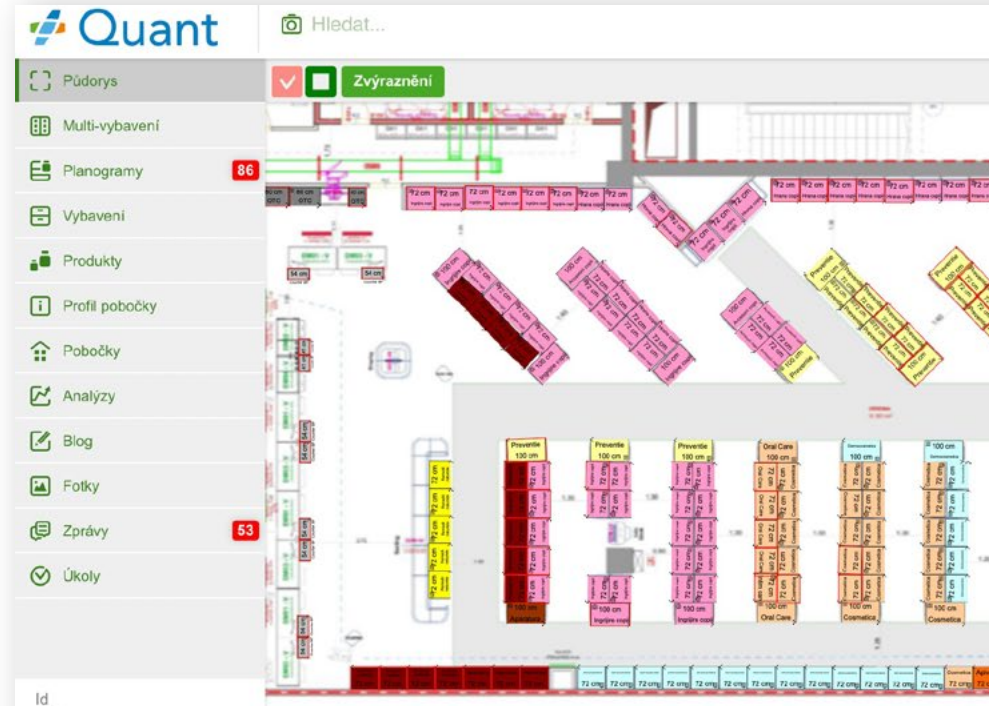
Po zavedení potvrzení implementace planogramu s přiložením fotky došlo ke zlepšení kvality a přesnosti.

Škálovatelnost a nové formáty



Zavádění nových formátů

- HiperFarmacia v Rumunsku.
- Reakce na poptávku klientů.
- Nový formát v lékárnách.
- 1000 m² prodejní plochy.
- Posílená role samoobslužné části.
- Efektivní řízení nákladů.



Díky zavedeným procesům správy a plánování prostoru je výrazně snazší zavádět nové formáty a škálovat řešení do dalších zemí.



Hlavní přínosy komplexní správy prodejního prostoru

Shrnutí hlavních přínosů správy prostoru v Quantu

- **5–15%** zvýšení prodejů v klíčových kategoriích.
- **20–30%** snížení nadzásob díky vystavení optimálního množství produktů.
- **40–60%** úspora času při přestavbách a otevírání nových prodejen.
- Zpřesnění automatických objednávek díky propojení Quantu a Planning Wizardu.
- Na detailní správu prostoru a category management **stačí tým 2–3 lidí** v jedné zemi.
- Každodenní úspora času personálu.
- Snazší realizace dohod s dodavateli.
- Lepší zákaznický zážitek díky snadné orientaci v rámci prodejní plochy.
- Dostupnost produktů důležitých v dané lokalitě.