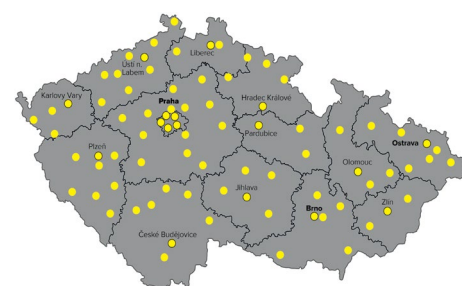


Linda Michaličková

Category & Merchandising manager

Firma Auto Kelly původně provozovala prodejny náhradních dílů a byla zaměřená výhradně na autoservisy, tedy velkoobchodní zákazníky. V roce 2000 se začaly první prodejny otevírat i maloobchodním zákazníkům.

V roce 2014 se jim společnost rozhodla věnovat větší pozornost, protože zde cítila obchodní potenciál. Cíle byly jasné: vytvořit optimální prostředí pro nové zákazníky, standardizovat nabídku zboží na prodejní ploše a posílit vnímání značky Auto Kelly v maloobchodním prostředí.



- Více než 80 poboček
- Více než 300 servisů v síti Auto Kelly Autoservis
- Skladem téměř 11 mil. kusů zboží
- Autodíly od více než 500 značkových výrobců



Postupně tak vznikala pravidla merchandisingu i nové plano-gramy (schémata pro vystavení zboží). Vystala i nová potřeba plánovat umístění jednotlivých kategorií na prodejní ploše. První planogramy vznikaly za pomoci MS PowerPoint a MS Excel. Vše jsme vytvářeli ručně pro různé typy displejů a odlišné velikosti prodejen. Kompletní příprava každého projektu (otevření, stěhování nebo přestavba prodejny) byla nejdříve vytvořena cestou „pokus – omyl“ na papíře, pak digitalizována a následně emailem rozeslána k jednotlivým členům pracovního týmu.

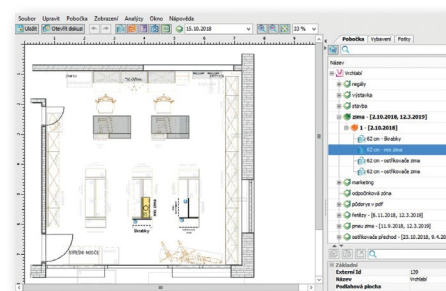
Tato forma byla nevyhovující z hlediska:

- Nepraktické aktualizace půdorysu prodejny.
- Zdlouhavé a náročné aktualizace vystaveného zboží.
- Komplikované implementace marketingové akce.
- Neprovozanosti se supply chain.
- Složitě správy tisku cenovek.
- Neexistence kontroly vzhledu prodejny i vystaveného zboží.

Ilona Koloničná

Retail Country manager

Prakticky ihned po zavedení programu nám byl na zakázku vytvořen tzv. photofeedback, který nám umožňuje efektivní vizuální kontrolu dění na prodejně. Fotodokumentace je propojená s konkrétním půdorysem prodejny a jejím vybavením, uchová historii fotek a je online dostupná pro všechny uživatele.



Půdorys

Planogramy

Připravený

Čekající

Implementovaný 94

Produkty

Blog

Planogram

Produkty

Fotky

Id 139

Název Vrchlabí

Ulice Láňovská 1250

Město Vrchlabí

PSČ 543 01

E-mail

Planogram

Kategorie: mix zima

Variety kategorií: 1/1

Stav planogramu: Implementovaný

Datum potvrzení: 02.10.2018 (Týden 40)

Poznámka

Toto vystavení reflektuje přechod mezi podzimem a zimou, tzn. nejedná se o čistě zimní sortiment. Počítáme s tím, že zákazník chystá auto na zimu a zároveň už začínají přízemní mrazíky.

Copyright © 2011–2018 ExTech s.r.o. All rights reserved.

Powered by Quant

Zprávy

Na jaře 2016 jsme se poprvé seznámili se softwarem Quant. Ten nám kromě efektivní tvorby půdorysů a planogramů nabídl i distribuci a kontrolu jejich implementace. Velkým benefitem byla webová aplikace pro interní komunikaci s prodejnami. Nadstavbu pak představovala možnost analýz pro Category management, na který jsme se chystali v delším časovém horizontu. Později se ukázalo, že Quant nám pomůže řešit i naše bolavé místo – správu cenovek.

V první etapě jsme přenesli veškeré existující varianty planogramů do Quantu a postupně jsme digitalizovali půdorysy prodejen. V lednu 2017 jsme Quant spustili do ostrého provozu, a to ve formě webové aplikace. Do konce roku 2017 používalo Quant (minimálně jako komunikační kanál) všech tehdejších 75 prodejen.

Na webové aplikaci oceňujeme zejména:

- Všechny informace spojené s prodejní plochou jsou dostupné na jednom místě.
- Informace jsou online.
- Intuitivnost práce ve webové aplikaci.
- Vizualizace půdorysů a planogramů poskytuje prodávacům perfektní přehled o tom, jaký produkt/materiál má být kde umístěn.
- Blog, který obsahuje veškerá sdělení týkající se merchandisingu a marketingových akcí, uchovává komunikační historii a rozlišuje relevantnost sdělení pro konkrétní pobočku.
- Eliminace přenosu velkého objemu dat emailem.
- Online chat mezi sítí a merchandising týmem, který řeší operativní záležitosti.
- Ankety, díky kterým zjišťujeme informace z celé sítě nebo získáváme zpětnou vazbu.

Stěžejní ulehčení práce merchandiserů při tvorbě planogramů v Quantu spočívá v možnosti jejich realizace v režimu „Specifické pro pobočku“. Merchandiser vytvoří jednu šablonu planogramu, do níž umístí celé portfolio produktů dané kategorie, a Quant pak na základě prodejních dat každé konkrétní prodejny dopočítá počet umístěných produktů. To má následně pozitivní vliv i na řízení skladových zásob.

Propojení Quantu se systémem Planning Wizard přináší tyto výhody:

- Centrální a efektivní řízení změn v planogramech.
- Planning Wizard získává z Quantu konkrétní informaci, zda a v jakém množství je produkt na prodejně umístěn.
- Včasné reflektování potřeb prodejen (nové zboží na dotčené prodejny odeslat a naopak zboží, které se na planogramu již nevyskytuje, z prodejen buď zcela stáhnout, nebo pro toto zboží držet skladovou zásobu pouze v nezbytně nutném množství).

Quant poskytuje jednoduchý přístup k exportům dat:

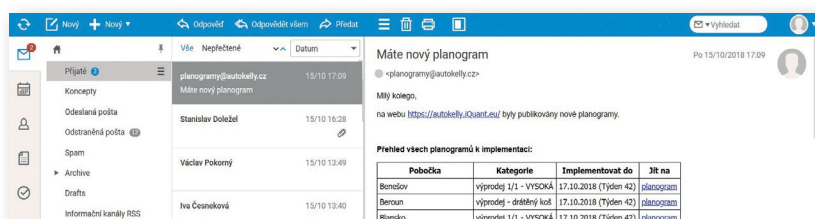
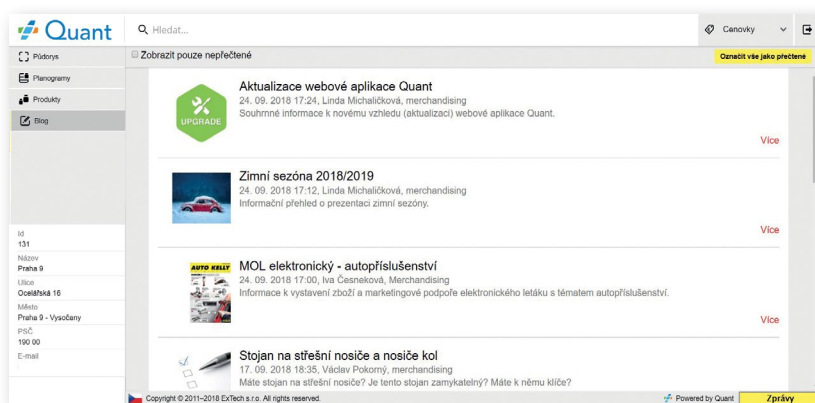
- Přehled umístěných produktů na prodejně, což ocení Product Management při správě portfolia produktů jednotlivých dodavatelů.
- Přehled vybavení prodejen, který je užitečný pro zajištění realizace vybavení nové prodejny nebo jako vstupní data pro aktualizaci stávajícího vybavení poboček.

Systém disponuje i velmi flexibilní správou uživatelských účtů a možností zaslání notifikací. Podobu i frekvenci notifikačních emailů můžeme operativně řídit sami podle konkrétních potřeb.

Petr Holeček

Supply Chain director

Propojení Quantu se systémem Planning Wizard nám velmi usnadnilo řízení skladových zásob. Díky přesnému definování vystavených produktů/kusů na pobočkách se vyvarujeme držení mrtvých zásob. Zároveň jsme schopni objednat s předstihem zboží tak, aby při pravidelné aktualizaci planogramů, přestavbě nebo otevření nové prodejny bylo zboží na prodejních fyzicky skladem a v předem požadovaném množství.

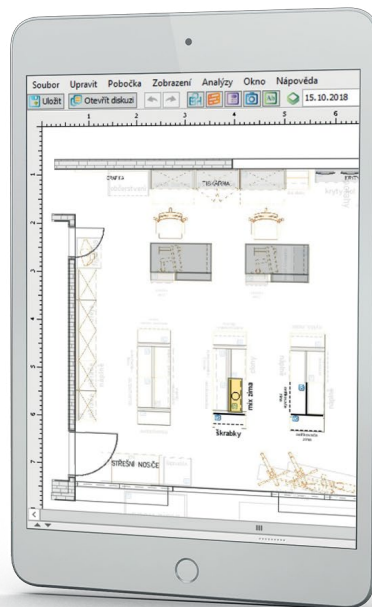


V lednu 2018 jsme uvedli do provozu pro nás zcela převratnou funkci – tisk cenovek přímo z webové aplikace Quant. Tato funkce je plně propojená s publikovanými planogramy.



Stěžejními přínosy jsou:

- Možnost vytisknout si cenovku přímo z planogramu.
- Automatické hlášení změny prodejní ceny.
- Notifikační email s informací, že má být konkrétní produkt přeceněn.
- Automatické generování nových nebo aktualizovaných cenovek.
- Zefektivnění práce prodávačů při pravidelném přeceňování.
- Administrace designu cenovek.
- Publikace cenovek před startem prodejní akce (tj. před platností akčních cen).
- Zobrazení Ceny s registrací a Cash backu přímo na cenovce.



Zavedení softwaru Quant bylo náročné zejména v oblasti propojení interních datových databází Auto Kelly, které jsou postaveny primárně velkoobchodně. Správa dat je náročná i svým objemem (pět set tisíc unikátních položek zasílaných denně do systému Quant). V importovaných souborech jsou data nejen pro identifikaci zboží, ale také data prodejní a data skladová. V neposlední řadě musela firma čelit také strachu ze změny a opatrnému přístupu prodejen k novému nástroji – webové aplikaci. Abychom zamezili komplikacím při reálném spuštění systému do celé sítě, vždy jsme nejdříve testovali danou funkci na pilotní prodejně, vyhodnotili zpětnou vazbu a teprve poté aplikovali do celé prodejní sítě. Vždy jsme vytvořili podrobné manuály, které srozumitelně vysvětlily jak smysl a přínos nových funkcí, tak i jejich praktickou obsluhu. Věnovali jsme hodně času interní komunikaci v rámci prodejní sítě i mezi spolupracujícími odděleními na centrále společnosti.

Do budoucna plánujeme využít další funkcionalitu Quantu – analýzy pro efektivní řízení prostoru a zboží na prodejně. Dalším plánovaným krokem je i správa marketingových materiálů prostřednictvím Quantu a jejich komunikace prostřednictvím webového rozhraní.

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