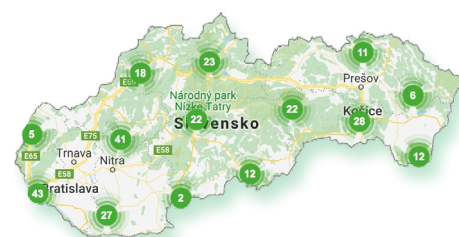


Po úspěšném nasazení Quantu v lékárenské síti Dr.Max v České republice byl v polovině roku 2013 zahájen pilotní provoz i u lékáren Dr.Max na Slovensku.

Na Slovensku právě začínali se zaváděním Category Managementu po vzoru České republiky, kde koncept fungoval již několik let. Při výběru softwarového systému měl slovenský Dr.Max následující požadavky a přání:

- Stabilní více uživatelský software s centralizovanou databází s analytickými výstupy.
- Category Management, který zahrnuje realistické plánování prodejních prostorů na základě obchodních dat.
- Snadná distribuce planogramů na pobočky.
- Během pilotní fáze byl stanoven další velmi důležitý cíl. Planogramy měly být založeny na prodejních datech individuálních poboček.



Slovenský Dr.Max je největší síť lékáren na Slovensku, má více než 200 poboček po celé zemi a stále se rozšiřuje.



Během prvních týdnů jsme se zaměřili na implementaci automatických importů důležitých dat do Quantu. Jakmile byla data v Quantu k dispozici, proběhlo krátké zaškolení uživatelů, kteří byli následně schopni začít s řízením kategorií a tvorbou planogramů.

Jedním z prvních kroků bylo zakreslení půdorysů všech poboček ve vestavěném editoru Quantu.

Jako užitečný pomocník se ukázala možnost umístění existujícího architektonického plánu na pozadí půdorysu.

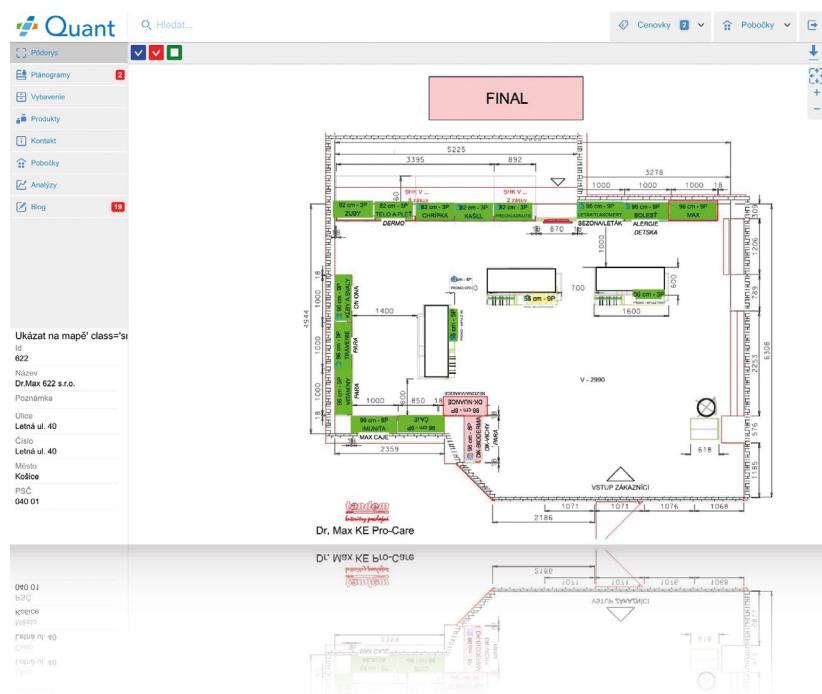
Jeden uživatel zvládl zakreslit několik desítek půdorysů týdně a tak byly v krátké době připraveny všechny nutné podklady pro tvorbu planogramů.

Použitím specifických dat prodejen (k dispozici také v půdorysu) bylo vypočítáno správné množství prostoru pro jednotlivé kategorie a na základě těchto analýz byly lékárny organizovány.

Quant vám nabízí funkci, která umožňuje nastavení více půdorysů pro jednu prodejnu, mezi nimiž se dá jednoduše přepínat v závislosti na ročním období.

Jednou z nejdůležitějších funkcí Quantu byla pro Dr.Maxe možnost přihlášení na web přímo z prodejny, což umožňuje prodejnám přímou komunikaci a okamžitou možnost stáhnutí planogramů.

Předchozí systém v České republice požadoval formát PDF, který se posléze ručně vkládal na FTP. Toto však nebylo považováno za účinný způsob, jak distribuovat planogramy.



Andrea Szymeczek, Ing.

Category Management Specialist
Dr.Max na Slovensku

V polovině roku 2013 jsme začali hledat systém pro Category Management, který by splňoval naše nemalé požadavky. Potřebovali jsme řídit prostor, sortiment i vystavení. Hledali jsme systém, který komunikuje jednoduše a srozumitelně s dodavateli i s lékárnami.

Potřebovali jsme systém, který je přístupný odkudkoliv a kdykoliv, Quant všechny tyto funkce a požadavky splňuje a mnohem více.

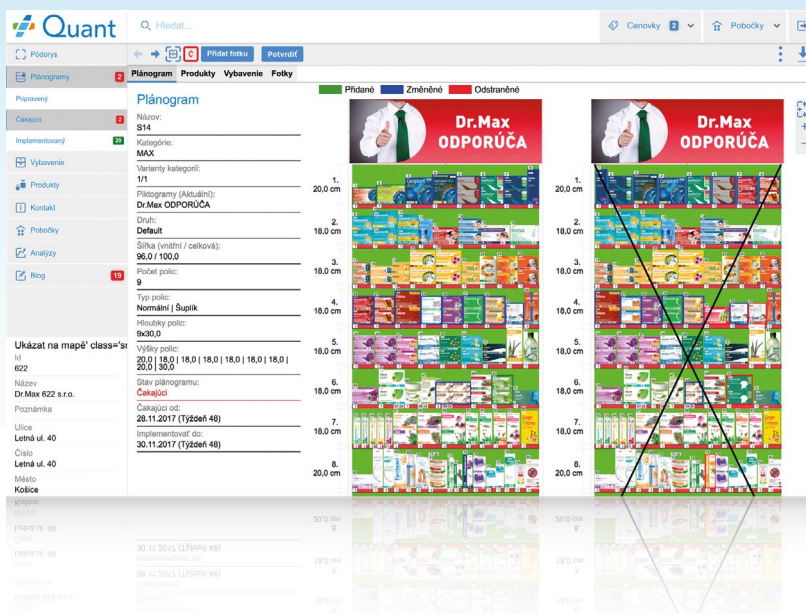
Pro řízení prostoru lékáren je nutné mít kdykoliv informace o výnosnosti prostoru – Space to Sales analýza. V Quantu je toto hotové na jedno kliknutí. Při druhém kliknutí je možné tyto informace sdílet s lékárnami pomocí funkce chatu. Tato funkčnost byla pro nás nejpřínosnější v první fázi tvorby a konzultace plánu půdorysů jednotlivých lékáren.

Při výběru sortimentu jsme nejvíce ocenili široké spektrum analýz dle dodavatelů, brandů, atd.

A možnost tyto analýzy exportovat přímo do excelu anebo pracovat přímo v Quantu s kontingenčními tabulkami.

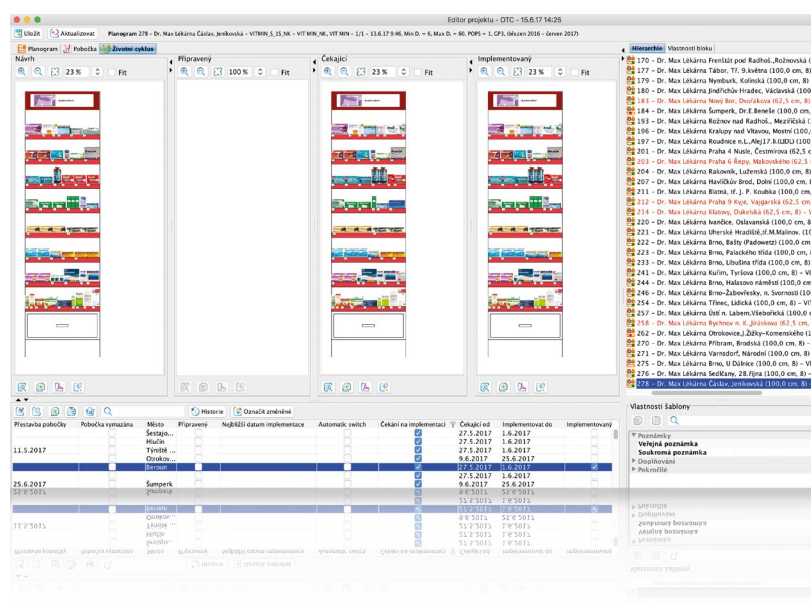
Největším přínosem a výhodou Quantu je však velmi jednoduchá a rychlá funkčnost, která umožňuje vytvořit planogramy dle zadaných kritérií zásob na dny a prodejů každé jedné konkrétní lékárny, kombinace lékáren anebo dle průměru celé sítě dle vlastního rozhodnutí.

Toto je jednoznačně absolutně největší přínos Quantu pro řízení zásob a pro celkový přístup k planogramům.



Quant umožňuje kombinaci Life Cycle Management (LCM) s webovým přihlášením prodejen. LCM umožňuje nastavení termínu, kdy se vybrané planogramy automaticky zveřejní ještě před provedením implementace. Automaticky generované e-maily jsou odesílány do lékáren včetně informace o nově publikovaných planogramech, které čekají na implementaci.

Termíny, pro přenastavení prodejen do nově stanovených planogramů, které čekají na implementaci, jsou uloženy v Quantu pro další analýzy. Webové přihlašování lékáren také umožňuje komunikaci mezi prodejny a jejich category manažery. Veškeré problémy či připomínky mohou být okamžitě projednány. Veškerá komunikace je ukládána a různá oddělení jako například oddělení nákupu jsou v této komunikaci taktéž zahrnuta.



Marián HODÁK, Ing.

Director of Sales
Dr. Max na Slovensku

V současné době není problém, že by informace nebyly, ale spíše je jich přespříliš. Proto je velmi důležité najít jednoduchou, strukturovanou a lehce srozumitelnou formu, jak předat lékárnám velké množství složitých informací – vše ohledně řízení prostoru, sortimentu i vystavení.

Web aplikace Quantu se nám osvědčila jako ideální nástroj. Největší přínos je její jednoduchost a srozumitelnost pro lékárny.

Bez dlouhého tréninku, bez složité instalace, bez tlustých manuálů – quick and easy. Lékárny si velmi rychle zvykly na to, že na web aplikaci každý měsíc naleznou porovnání, jak se změnilo vystavení, které položky byly přidány, vyřazeny nebo přesunuty.

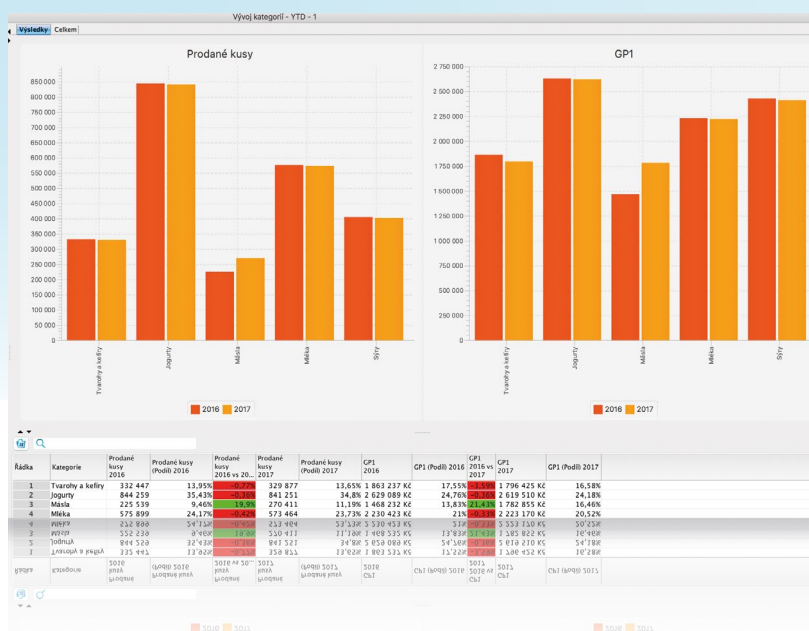
Pro nás jako centrálu je důležité, že můžeme komunikovat s lékárnami přímo pomocí chatu, takže bez složitého překlíkávání a dohledávání údajů můžeme rychle reagovat na komentáře a zpětnou vazbu, kterou touto cestou získáváme.

Velmi užitečnou funkcionalitou je mimo jiné možnost kontrolovat, v jakém stádiu je implementace v jednotlivých lékárnách.

Nejlepší na tom je, že to program dělá za nás a automaticky informuje lékárny a jejich nadřízené o neprovedené implementaci.

Při jednáních s dodavateli oceňujeme možnost konzultovat a ukázat planogramy jednotlivých lékáren dodavatelům ještě před tím, než jsou zveřejněny pro lékárny.

A také jedinečnou funkcionalitu, kdy dodavatelé nevidí údaje u všech položek, ale pouze u svých výrobků.



Kvalitní Category Management může výrazně zvýšit obchodní úspěch Vaší společnosti.

Quant Cloud také poskytuje možnost zahrnout do procesu komunikace i výrobce. Informace o umístění, počet umístěných výrobků atd. se používá k posílení spolupráce.

Během instalace se Dr.Max rozhodl pro využití výpočtů ke konkrétní prodejně, což Quant umožňuje pomocí Store Specific kalkulace. Cílem této funkce bylo zvýšit obrát a zisk a snížit ztráty z důvodu chybějících výrobků nebo špatných zásob určitých výrobků na prodejně.

Quant využívá specifických prodejních dat pro přesný výpočet kusů výrobků, které by neměly chybět na prodejně. Jestliže má výrobek malá nebo vůbec žádná prodejní data, Quant ho automaticky vyřadí a nahradí prodávanějším výrobkem, což je nastaveno dle požadavků společnosti Dr.Max.



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