

Jaroslav Bucko | Key Account Manager

- Společnost FixDistribution využívá Quant od začátku roku 2017. Můžete v krátkosti popsat váš obchodní model a motivaci hledat nástroj na plánování prostoru a tvorbu planogramů?

Naším zaměřením je segment B2B a trh s mobilním příslušenstvím. Našimi partnery jsou mobilní operátoři, obchody s elektronikou, ale i čerpací stanice, kterým poskytujeme maximální podporu se zaměřením na koncového zákazníka. Abychom se odlišili od běžných distributorů, soustředili jsme se kromě dodání zboží do prodejen i na jeho prezentaci. Nejprve jsme vše spravovali pomocí excelových tabulek, ale pracnost a časová náročnost takového postupu byly dlouhodobě neudržitelné vzhledem k dynamice trhu a frekvenci obměn sortimentu. Bylo tedy nutné najít komplexní řešení na tvorbu planogramů a analýzy prodejů, abychom mohli dále rozvíjet a poskytovat nejlepší služby. Po prezentaci od společnosti ExTech jsme se rozhodli pro Quant, jelikož toto řešení pokrývalo naše potřeby a mělo potenciál dalšího rozvoje.

- založeno v roce 2013
- 530 partnerských poboček ve správě
- 5650 produktů v databázi



## Jaké byly největší překážky? Jak se je dařilo řešit a co byly první přínosy?

Nejnáročnější bylo posbírání potřebných podkladů, zejména rozložení výstavních ploch na jednotlivých prodejnách včetně rozměrů polic a rozměrů a fotek produktů. Následovalo nahrání údajů do Quantu a zakreslení půdorysů prodejen. Díky technické podpoře ze strany Quantu jsme ale postupovali poměrně rychle a za několik týdnů jsme měli první hmatatelné výsledky v podobě planogramů pro prodejní síť NAY.

## Poměrně dlouho jste do Quantu nahrávali data manuálně pomocí importů z Excelových tabulek. Kdy se podařilo nastavit první automatické datové přenosy?

První automatické importy byly spuštěny pro naši divizi FixServis, následoval import prodejů a údajů o zásobě po získání našeho největšího partnera Slovak Telekom od 1. 1. 2019. Nastavení importů vyžadovalo přesné vyspecifikování datových formátů a vyladění časů zpracování.



Quant

Hledat...

Pobočky

Přidat foto

Stáhnout čekající planogramy v PDF

Plánogramy 1

Čekající 1

Implementované 10

Vybavení

Produkty

Kontakt

Pobočky

Analýzy

Blog

Objednávky

Fotky

Konverzácia 1

Tasks

Externé lid

NAY SK BA1

Názov

NAY - Bratislava Tuhovská

FixDistribution

Copyright © 2011–2020 ExTech s.r.o. All rights reserved. 13-01-2020 04:53:38 Testing IFix

Powered by Quant

Konverzácia

1. 23,5 cm

2. 23,5 cm

3. 23,5 cm

4. 23,5 cm

5. 23,0 cm

6. 23,5 cm

7. 23,0 cm

8. 24,5 cm

100,0 cm

100,0 cm

100,0 cm

## Umožnilo vám nastavení automatických datových přenosů lépe využít vestavěné reporty v Quantu?

Fungování bez automatických přenosů si už neumíme představit. Pouze díky nim můžeme využívat denně prodejní data a reagovat okamžitě na vývoj na prodejnách. Máme také přehled o aktuálních skladových zásobách i zboží na cestě a umíme tak odpovídat na otázky z prodejen o stavu zásob a dalším doručení.

## Jaké reporty využíváte nejčastěji?

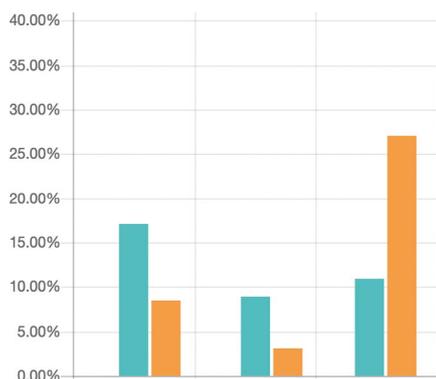
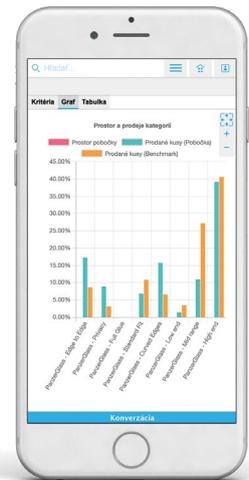
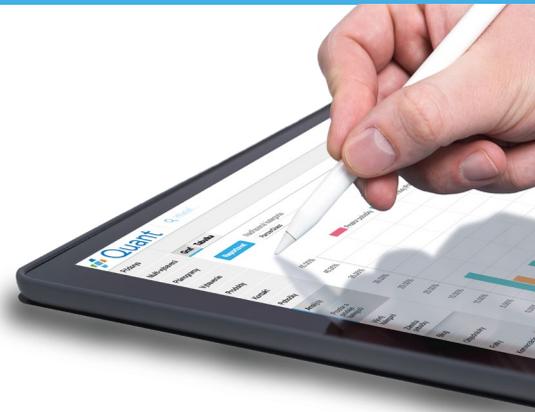
Denně využíváme vývoj prodejů, který nám pomáhá s včasným objednáváním zboží u dodavatelů a držení optimálních zásob při nečekaném nárůstu či poklesu prodejů. K dalším pravidelně využívaným reportům patří přehled produktů umístěných na planogramech, meziroční vývoj prodejů a další.

## Jakým způsobem využíváte Quant Web?

Quant Web využíváme zejména pro správu vystavení na prodejnách a pro naše obchodní zástupce, kteří mají přiřazeny pouze prodejny, za něž jsou zodpovědní. V případě, že prodejna udržuje vystavení dle planogramu, je snazší identifikovat přesně chybějící zboží a následně zjistit příčinu a zajistit doplnění bez nutnosti celkové inventury. Tím se podařilo výrazně minimalizovat ztráty v důsledku výpadků zboží.

Na jaře 2019 jste se poprvé zúčastnili Quant Workshopu, kde jsme prezentovali jako novinku schopnost Quantu navrhovat automaticky objednávky. Vy jste byli jedni z prvních, kdo začal automatické objednávky v Quantu testovat. Podařilo se funkci nasadit do ostrého provozu?

Funkci automatických objednávek se nám podařilo nasadit do ostrého chodu zatím v síti Slovak Telekom, kde je zatím ještě pod denním dohledem. Nebylo to úplně jednoduché. Bylo třeba správně sladit toky dat mezi Quantem a dalšími systémy. Nejdůležitější bylo správné nastavení kritérií pro výpočet minimální skladové zásoby.



„Výsledkem je zejména jednodušší správa vystavení na prodejnách a získání nových obchodních partnerů.“



### Jaké jsou výsledky?

Aktuální výsledky nasazení automatických objednávek jsou:

- Automatické navýšení zásob o 10% na prodejnách z důvodu vyšších prodejů na konci roku vedoucí k lepší dostupnosti.
- Úspěšně se daří reagovat na enormní a nepravidelný nárůst obratu ve Vánočním období, který by bez automatických objednávek nebylo možné úspěšně zvládat.
- Po snížení prodejů očekáváme automatické snížení zásob na nastavená minima.



### Jaké jsou hlavní výsledky projektu po téměř třech letech?

Kromě popsaných přínosů automatických objednávek je výsledkem zejména jednodušší správa vystavení na prodejnách a získání nových obchodních partnerů i díky poskytování space managementu. Zvýšila se také efektivita práce našich obchodních zástupců spravujících vystavení dle planogramů z Quantu.

### Co vaše plány do budoucna?

Plánujeme nasadit automatické objednávání i u dalších zákazníků. Rádi bychom také nastavili další automatické přenosy zejména produktových dat. Rádi bychom prozkoumali možnosti automatického generování náhrad v případě výpadků na našem centrálním skladě a rozšířili možnosti analýz na Quant webu pro prodejny.



### Máte zájem o prezentaci?

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

[www.quantretail.cz](http://www.quantretail.cz)

Pro více informací nás prosím kontaktujte na:

E-mail: [sales@quantretail.com](mailto:sales@quantretail.com)