



Inteligentní platforma pro retail

Případová studie

Lukáš Jagnešák / Head of Spacemanagement, Sportisimo

 Spolupráce Sportisima a Quant Retail začala v roce 2017. Co vás vedlo k rozhodnutí hledat systém na řízení kategorií, tvorbu planogramů a space planning?

Řízení prostoru prodejen v retailu je již standardem napříč trhem bez ohledu na detail, v jakém se daná společnost pohybuje. Výjimkou není ani Sportisimo, které si od zavedení space-managementového systému slibovalo snadnější řízení poboček a vystavení jednotlivých kategorií zboží.

 Proč jste zvolili Quant?

Quant byl vybrán hlavně díky podpoře dat a možnosti detailní analýzy jednotlivých segmentů, jako jsou layouty poboček a samotné planogramy. Díky tomu můžeme zvyšovat efektivitu našich poboček. Dále také díky otevřenosti vývojového týmu a možnosti úprav či vývoje jednotlivých funkcionalit k potřebám společnosti Sportisimo.

„Na spolupráci s Quant Retail si cením zejména jejich velmi flexibilního přístupu k řešení problémů. Produkt je na základě společných poznatků neustále rychle inovován a vylepšován tak, abychom mohli planogramy a automatické náhrady začít používat i v rychloobrátkových fashion kategoriích, kde to dosud na retail trhu v této míře automatizace v podstatě nikdo nezkusil.“

Tomáš Borek | Komerční ředitel, Sportisimo



Síť prodejen se sportovními potřebami

zima 2023

- založeno v roce 2000
- 220 poboček
- 300 tisíc produktů
- 600 značek



Jak se dařilo systém zavádět a co byly první přínosy?

Jako první výzva před námi stála samotná digitalizace layoutů našich poboček. Cílem bylo layouty všech našich poboček přenést do prostředí Quantu a následně pobočky optimalizovat na základě prodejních dat. I s tím nám Quant pomohl a vyvinul pro nás nástroj pro import technických layoutů. Díky tomuto nástroji bylo možné mít layouty poboček nakreslené v rámci dnů a ne očekávaných měsíců. Díky tomu jsme se mohli rychleji věnovat analytice samotného prostoru.

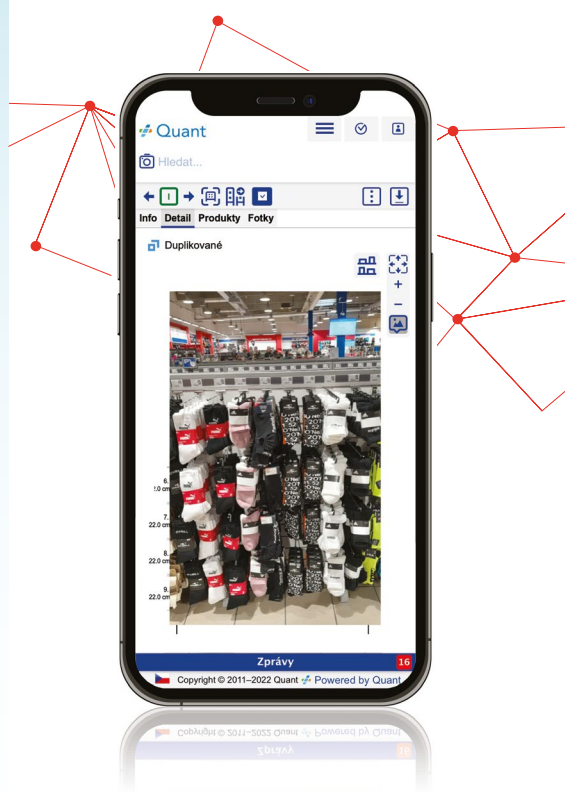
Následně bylo nutné definovat kapacity jednotlivých kategorií na našich pobočkách, a dát tak našim kolegům exaktní čísla na úrovni poboček, která jim následně pomáhala s rozdělením zboží a udržením optimální zásoby. Tento krok byl pro Sportisimo vstupem do světa planogramů. První planogramy jsme řídili jen na úrovni DUMMY artiklů (tedy artiklů, které sloužily jen jako simulace prostoru daného produktu). Díky tomu jsme byli schopni definovat počty produktů pro jednotlivé kategorie a zpřesnit tím celý tok zboží.

S výpočtem kapacit kategorií a dummy planogramy jste se ale nespokojili a začali jsme společně vyvíjet mechanismus automatických náhrad produktů v planogramech. Proč bylo takové řešení nutné?

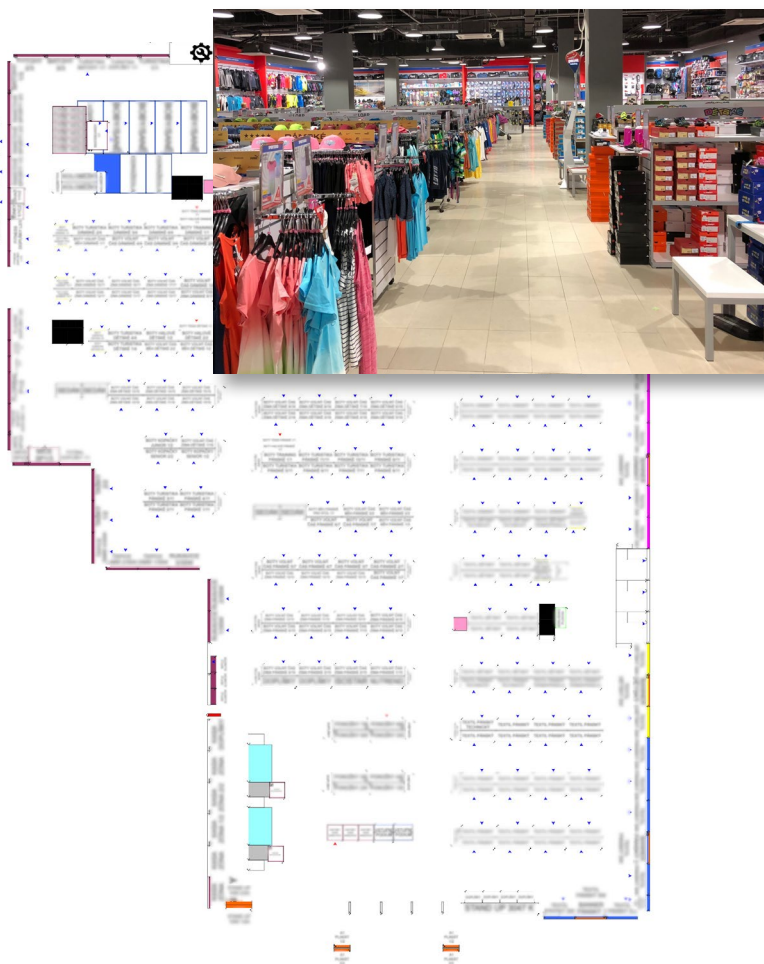
DUMMY planogramy nám sloužily jen jako nástroj pro definici požadovaného množství pro jednotlivé kategorie/pobočky. Stále byl ale celý systém závislý na manuálním řízení toku zboží, což pro nás nebylo efektivní. Proto jsme se rozhodli pro postupné zavádění jednotlivých planogramů. K tomu bylo ale nutné zamyslet se nad maximální automatizací celého procesu, a to nejen planogramů, ale i toku zboží. Klíčové pro nás bylo vyvinout právě automatické náhrady produktů v planogramech. Hlavním důvodem byla vysoká fluktuace produktů na úrovni pobočky, a toto nebylo možné manuálně udržet. Díky této funkcionalitě je tento proces maximálně automatizovaný a velice efektivní z pohledu řízení toku zboží.

Jak se daří popsané řešení nasazovat a jaké jsou hlavní přínosy?

Jedná se o velice komplexní řešení. Postupnými kroky se nám podařilo do tohoto procesu zařadit velkou část kategorií, které na pobočkách řídíme. Hlavním přínosem je hlavně automatické doplnění jednotlivých poboček dle reálných odprodejů, a tím tedy efektivní řízení zásob.



„Hlavním přínosem je hlavně automatické doplnění jednotlivých poboček dle reálných odprodejů, a tím tedy efektivní řízení zásob.“



Takto komplexní projekt má přesah do více oddělení. Podařilo se nastavit procesy, aby spolupráce fungovala?

Samozřejmě celý proces spacemanagementu a řízení toku zboží má přesah v podstatě do celé společnosti. Nákupní oddělení, které díky tomu bude mít mnohem přesnější data pro objednávky zboží. Logistika, která bude moci efektivněji řídit celý logistický proces, ale i provoz poboček, kde našim kolegům díky planogramům usnadňujeme samotnou práci se sortimentem a jeho vystavením. Bez součinnosti těchto částí společnosti by byl tento projekt v podstatě „nefunkční“.

Kolik uživatelů aktuálně spravuje v Quantu layouty prodejen? Kolikrát za rok layouty aktualizujete?

V tuto chvíli se na vývoji layoutů poboček podílí tři kolegové, což je pro nás dostatečné i vzhledem k počtu prodejen, které máme. Hlavně díky vylepšením, která se nám společně s Quantem podařilo vytvořit, je celý proces velice efektivní. Proto si také můžeme dovolit šest velkých změn sortimentních layoutů všech poboček Sportisimo ročně a k tomu se věnovat přestavbám a expanzím.

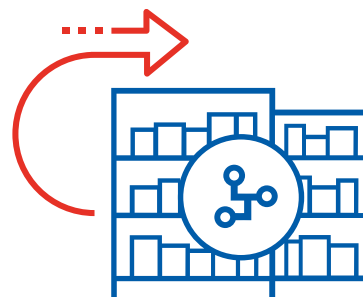
Kolik uživatelů tvoří planogramy?

Aktuálně tvoří planogramy skupina šesti kolegů, kteří se věnují nejen samotnému kreslení planogramů, ale zároveň musí řešit stavby testovacích planogramů, diskutovat závěry s kolegy z nákupního a provozního oddělení. V tomto směru nám práci usnadňuje opět Quant, který nabízí možnost řízení planogramu na úrovni skupiny poboček resp. Varianty.

Využíváte i doplňkové moduly Quantu, jako je Task Management nebo Formuláře pro kontroly prodejen?

Obě tyto funkcionality se postupně učíme používat a do celého procesu je zařazujeme. Největší přínos vidíme v Task Managementu, který nám umožní snadnou komunikaci s prodejny na konkrétní téma, a to jak ze strany oddělení Spacemanagementu k pobočkám, tak i obráceně. Pro samotný proces je provozní část velice důležitá, a proto je pro nás důležité mít vše pod kontrolou a jednotlivé nesrovnalosti řešit na jednom místě.

„Hlavně díky vylepšením, která se nám společně s Quantem podařilo vytvořit, je celý proces velice efektivní.“



V čem jsou největší specifika fashion retailu například oproti FMCG, kde je tvorba planogramů a space planning už víceméně standardem?

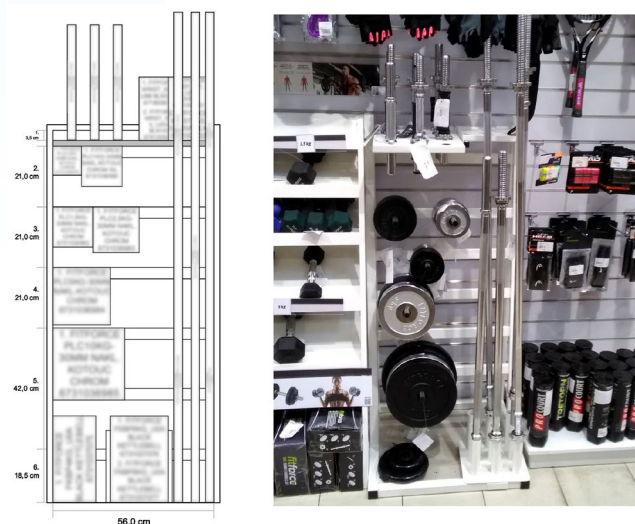
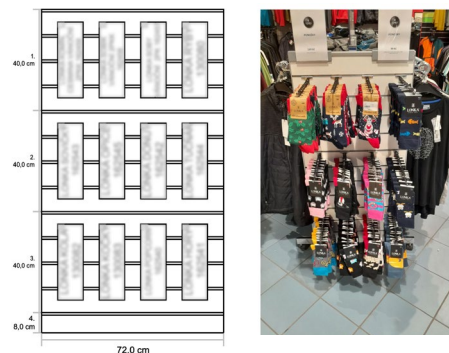
Mezi hlavní specifika jistě patří vysoká fluktuace zboží, predikce vývoje následující sezóny a trendů a uzpůsobení nákupního procesu, řízení velikostních křivek sortimentu, jako je obuv nebo textil, specifické potřeby jednotlivých oblastí a zákazníků v nich a mnoho dalších. Právě proto je pro nás automatizace tohoto procesu zásadní.

Jakým způsobem nahráváte do Quantu data? Podařilo se nastavit automatické datové přenosy mezi Quantem a vaším ERP?

Jak je z výše uvedeného patrné, automatizace je pro nás opravdu klíčová, a to platí i v práci s daty. Práce s daty je opravdu důležitá, a proto pro nás bylo v podstatě od počátku projektu klíčové napojení našich dat přímo do aplikace Quantu. Jedině potom je možné Quant využít naplno.

Jak se vám osvědčil Quant Web jako nástroj pro publikaci planogramů a komunikaci s prodejny?

Jednoznačně je Quant Web přínosem! Nejen pro prodejny, které mají k dispozici aktuální layouty, mohou vidět všechny planogramy určené k realizaci, napřímo komunikovat s naším oddělením nebo mohou zadávat tasky pro řešení svých konkrétních potřeb, ale i pro nás. Aplikace funguje v rámci webového prohlížeče, a díky tomu máme veškeré potřebné informace také vždy po ruce.



„Práce s daty je opravdu důležitá, a proto pro nás bylo v podstatě od počátku projektu klíčové napojení našich dat přímo do aplikace Quantu. Jedině potom je možné Quant využít naplno.“

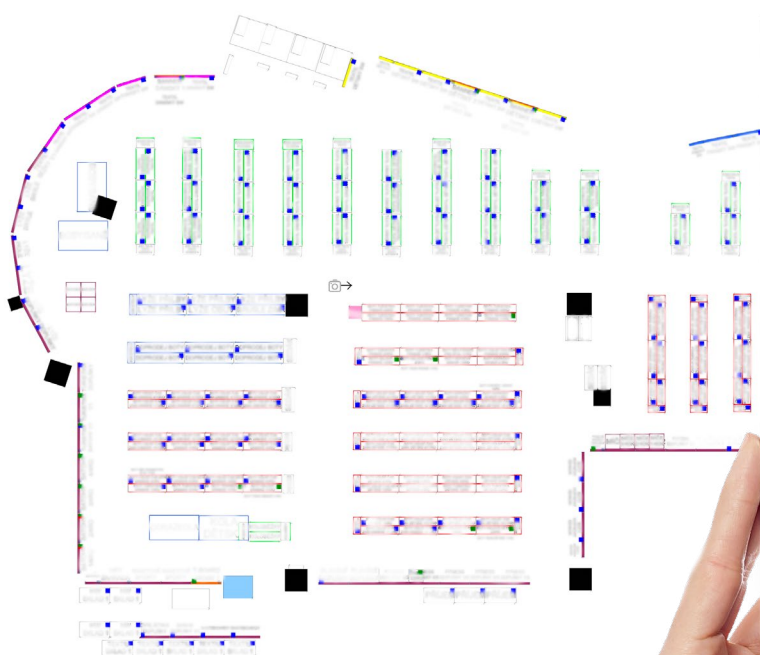


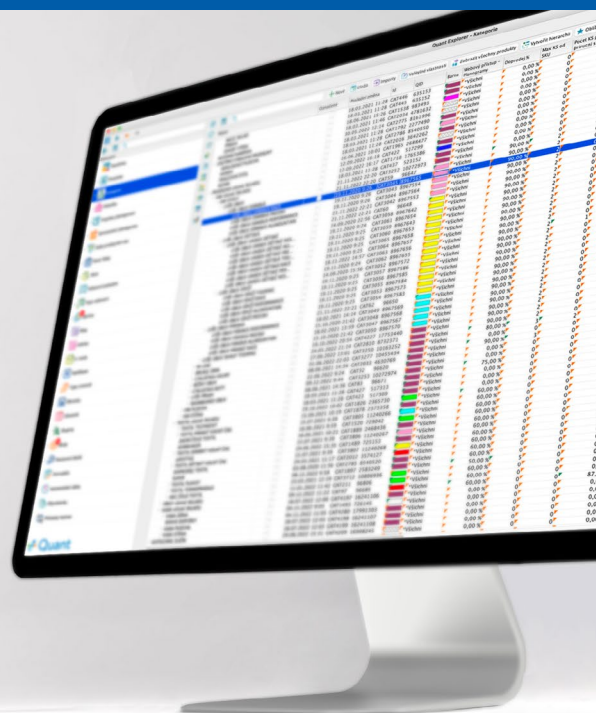
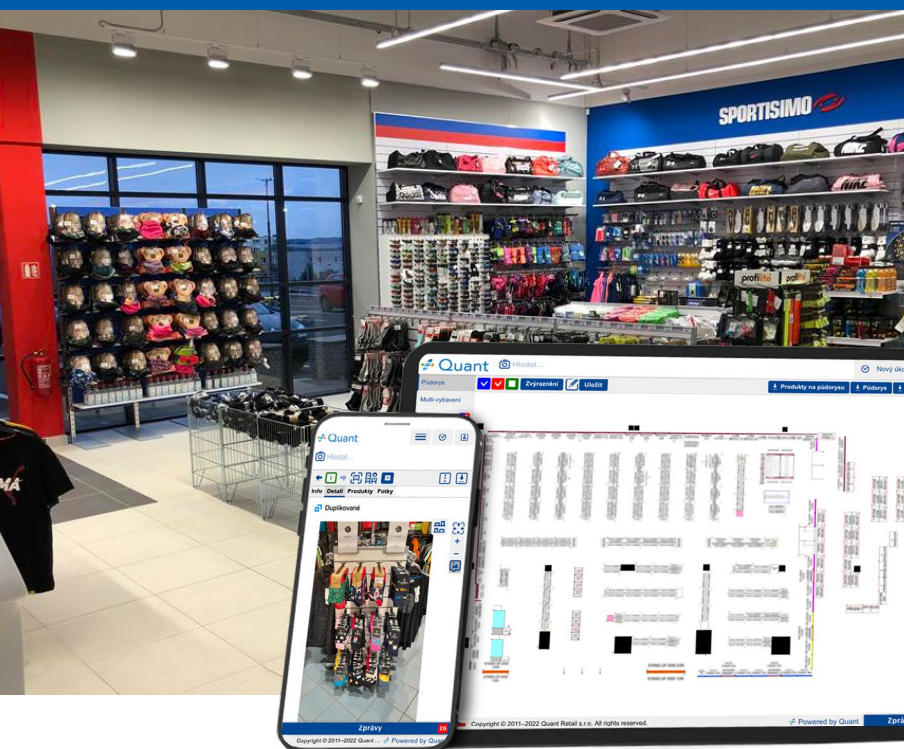
 Nahrávají prodejny fotky v rámci potvrzení implemetace planogramů? Osvědčil se vám tento postup? Jaká zařízení k focení využívají vaše prodejny?

Celý proces je nutné dostat do DNA celé společnosti a jeden z klíčových uživatelů je právě kolega na prodejně. Proto je pro nás důležité mít aktuální fotodokumentaci realizovaných planogramů ihned k dispozici (nemusíme řešit formou emailu) a případně ihned být v kontaktu s konkrétní prodejnou a řešit případné nedostatky jak ze strany vystavení, tak případné technické potíže, které mohou takovou realizaci ovlivnit. Máme tedy okamžitou odezvu z poboček a jsme schopni na ni reagovat. Kolegové na pobočkách k tomuto účelu mohou využít jak mobilní telefon, tak tablet, na kterém Quant používají.

 Sportisimo každoročně otevírá několik nových prodejen. Jak vám při tom Quant pomáhá?

Samotná realizace přestavby nebo otevření nové pobočky je dosti náročná. Quant nám v tomto pomáhá již od prvního návrhu layoutu. Máme totiž možnost definovat si benchmarkovou pobočku, u které předpokládáme stejný výkon jako u nově otevírané pobočky, a můžeme tedy využít data k jejímu návrhu. Zároveň díky němu vytváříme podklad pro prvozávoz, a samotná realizace vystavení je díky sortimentním layoutům/planogramům snazší.





Můžete popsat hlavní přínosy využití Quantu po pěti letech od jeho nasazení?

Snadná práce s layouty poboček a s planogramy. Díky tomu se nám daří postupně zefektivňovat prostor poboček. Samozřejmě by se celý proces nemohl obejít bez postupného nasazování jednotlivých automatických úloh pro řízení a práci se zbožím. Díky těmto krokům se nám daří lépe řídit zásoby poboček a doplnění zboží běží na některých kategoriích plně automaticky. To samozřejmě vede k nižšímu vytížení kolegů na pobočkách, ale i v logistice.

Jaké máte plány do budoucna?

Práce v retailu nikdy nekončí a stále je co vyvíjet a zlepšovat. My jsme v podstatě stále na začátku. Takže cílů před sebou máme stále hodně.

Na základě jasně měřitelných dat budeme optimalizovat kategorie zboží Sportisimo, což není lehký úkol, ale slibujeme si od něj velice dobré výsledky. Postupně se chystáme zařazovat do automatického replenishmentu další sortimentní kategorie, a tím řídit tok zboží ještě více efektivněji. Na konci cesty chceme řídit tok zboží primárně automatickým doplněním, a s tím nám maximálně pomůže právě Quant.



Máte zájem o prezentaci?

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

www.quantretail.com

Pro více informací nás prosím kontaktujte na:

E-mail: sales@quantretail.com