

Warum zahlt es sich aus, wenn sich die Kunden in einer Filiale wohl und orientiert fühlen?

Luboš Korbelař

Group Commercial Director | Dr.Max

Retail Summit, 5 April 2022

Faktoren, die das Gefühl der Kunden in einer Apotheke beeinflussen

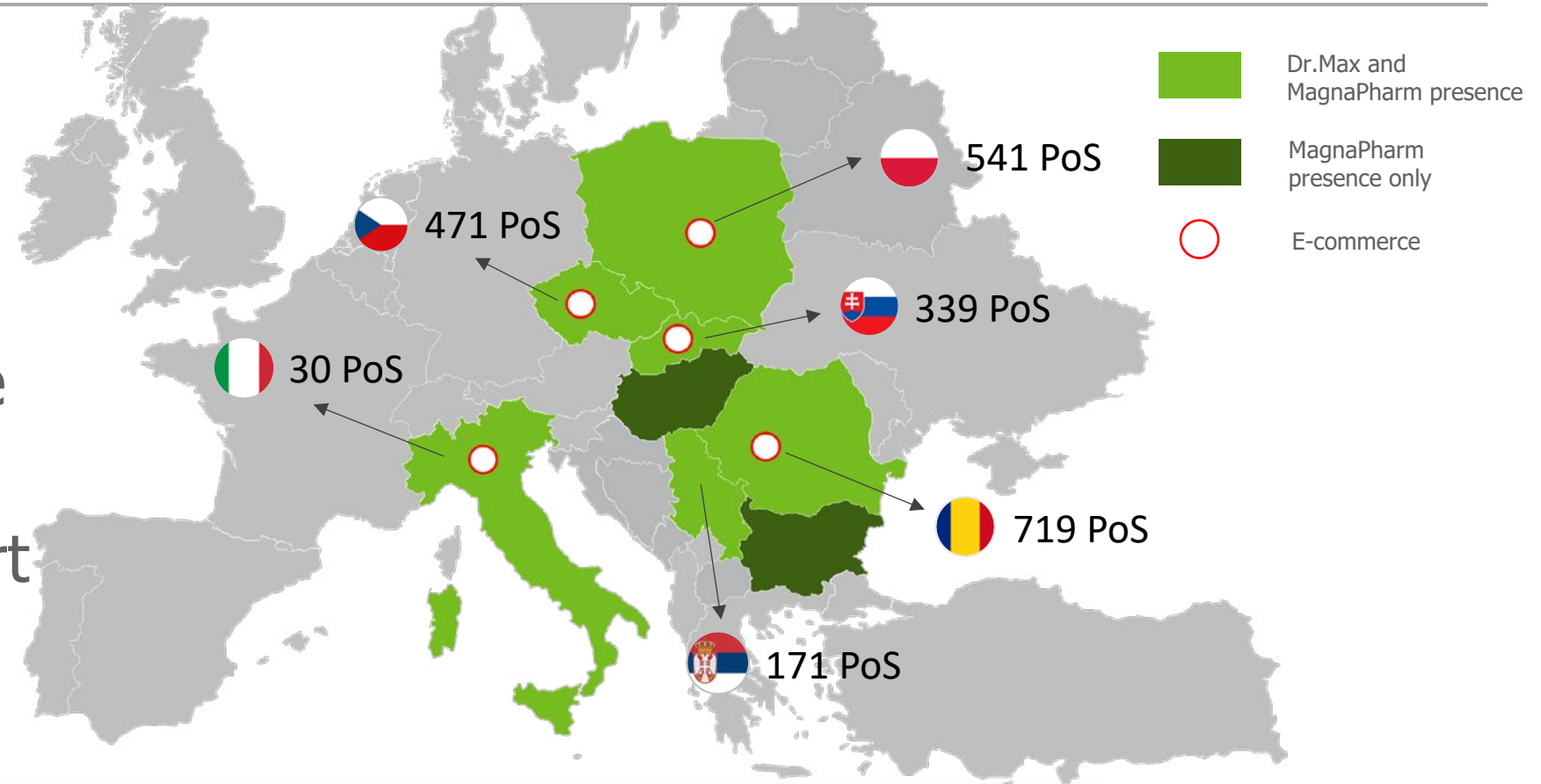
- Professionelles Personal und Kommunikationsfähigkeit.
- Verfügbarkeit und Sonderangebote.
- Schnelligkeit – Warteschlangen, Logistik.
- Übersichtlichkeit, Organisation der Verkaufsfläche.
- Sauberkeit – visuell.
- Klare Kommunikation der Preise.
- Neue Produkte vs. Stabilität.



Wie Kunden einen Besuch wahrnehmen, wirkt sich nicht nur auf den unmittelbaren Umsatz aus, sondern vor allem auf die langfristige Beziehung zum Verkaufsort.

Vielfältige Formate innerhalb der Dr.Max Holding

- Mehr als 2200 Apotheken.
- 6 Länder.
- 50–1000 m² Verkaufsfläche.
- Jede Apotheke ist in Bezug auf die Fläche einzigartig.
- Das Einkaufsverhalten ist je nach Standort unterschiedlich.
- Über 30 Tausend Produkte platziert.



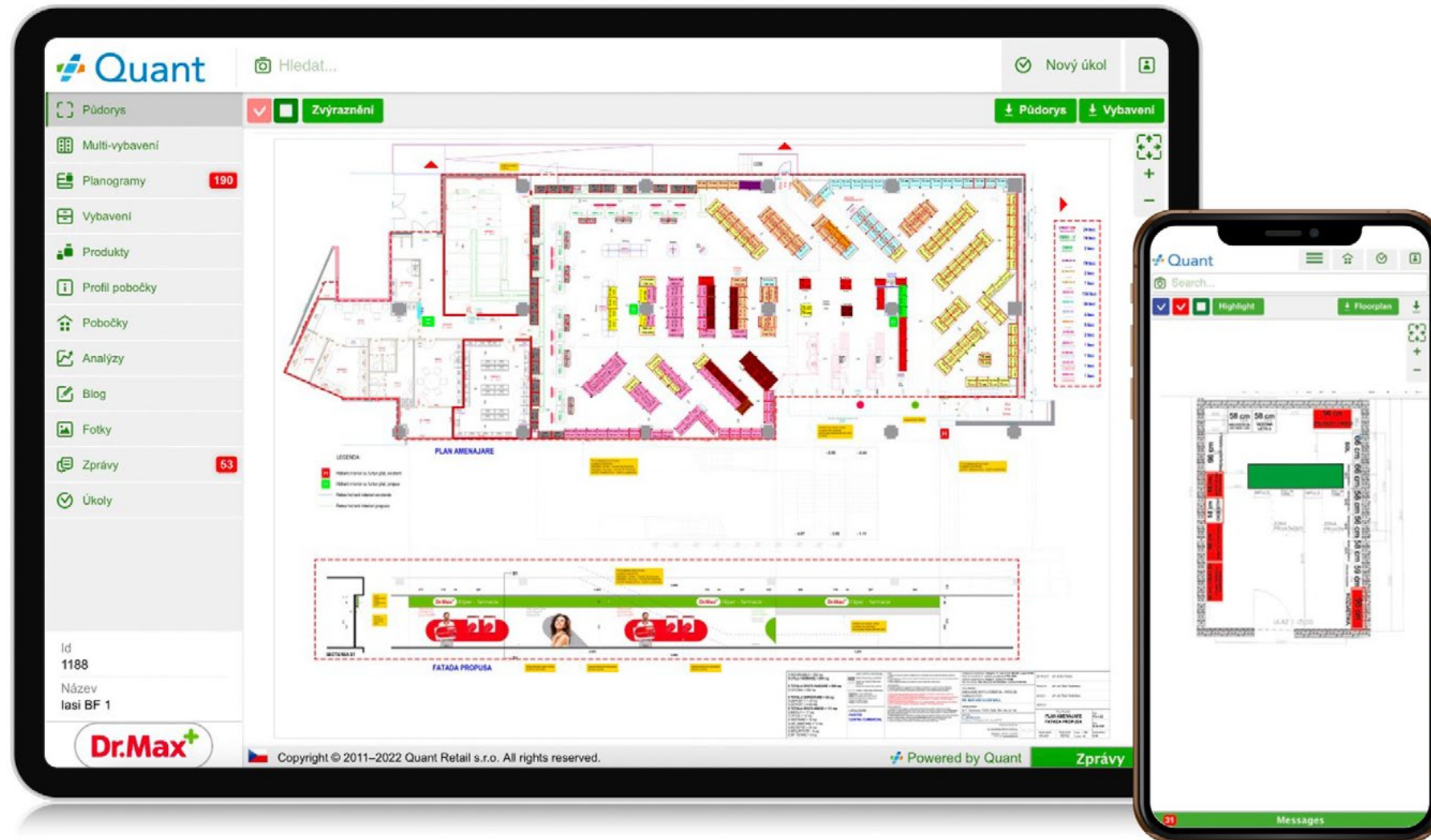
Obwohl keine Apotheke der anderen gleicht, ist die Fläche jeder Apotheke bis ins Detail geplant und verwaltet. Jedes Produkt hat eine klar definierte Position und Menge platziert.

Wie gestalten wir den Besuch und das Erlebnis des Kunden?



Über 2000 aktuelle, auf den Standort zugeschnittene Layouts

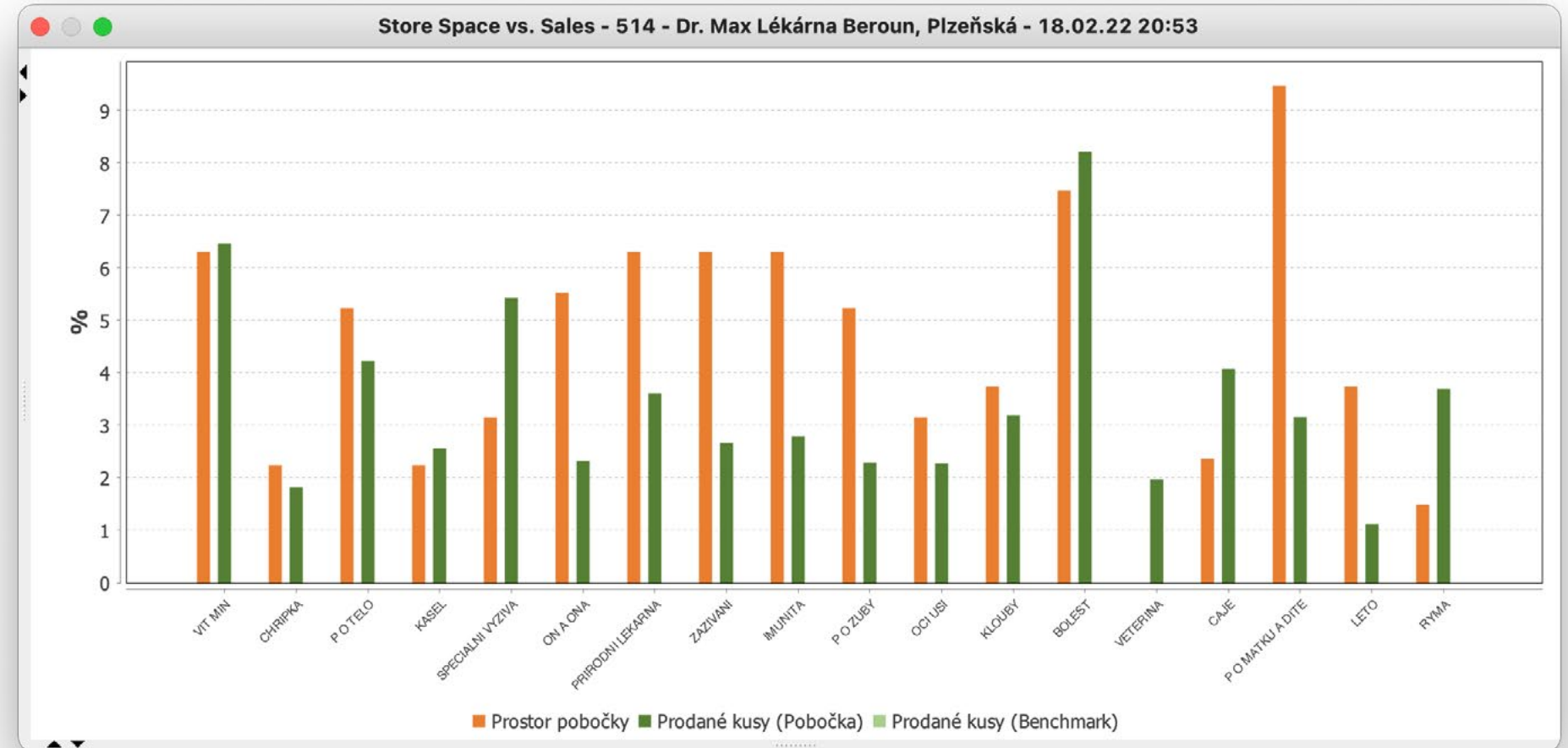
Dr.Max⁺



Deutlich schnellerer Umbau und kürzere Zeit für die Eröffnung einer neuen Apotheke.

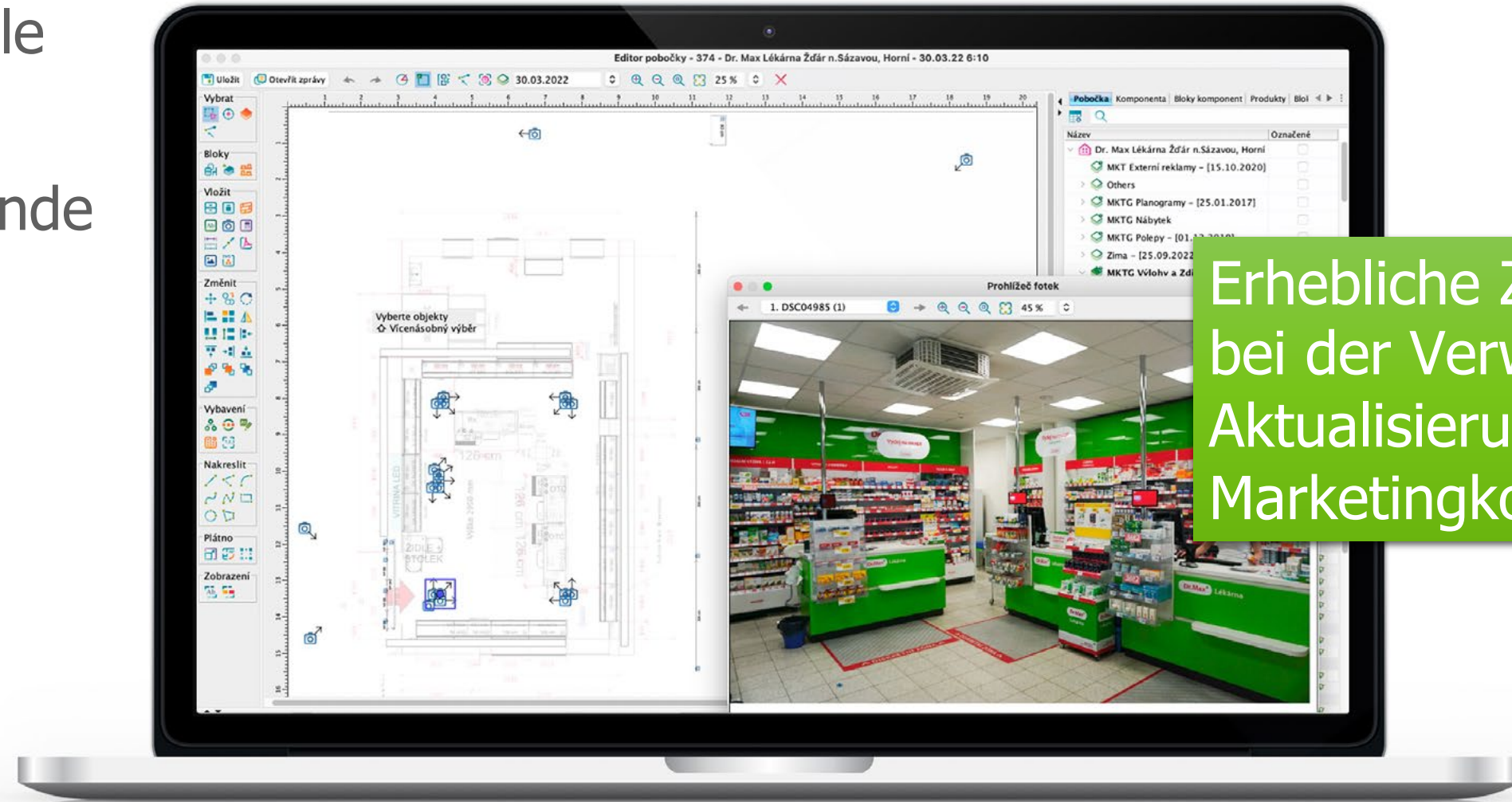
Bewertung der Flächen- und Umsatzanteile der Kategorien

- Entspricht die Kategorie der Fläche dem Umsatz?
- Welche Kategorien haben das größte Wachstumspotenzial?
- **Die Optimierung der Fläche in Serbien hat zu einem Anstieg des Umsatzes im OTC-Bereich um 8 % geführt.**



Detailliertes Verzeichnis aller Ausstattungen

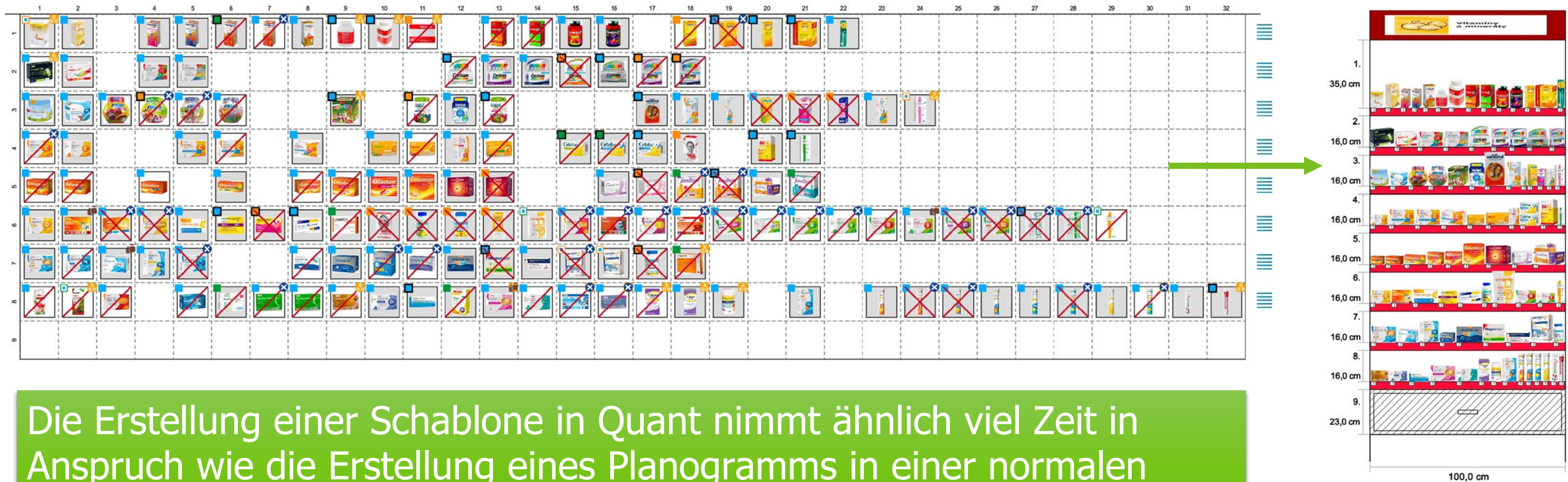
- Ausstattung der Regale
- Möbel
- Schaufenster und Wände
- Außenwerbung
- Plakate
- Marketing-Materialien
- Bodenaufkleber
- Kassentische



Erhebliche Zeitersparnis bei der Verwaltung und Aktualisierung der Marketingkommunikation.

Hunderte von optimierten Planogrammen aus einer einzigen Schablone

Dr.Max⁺



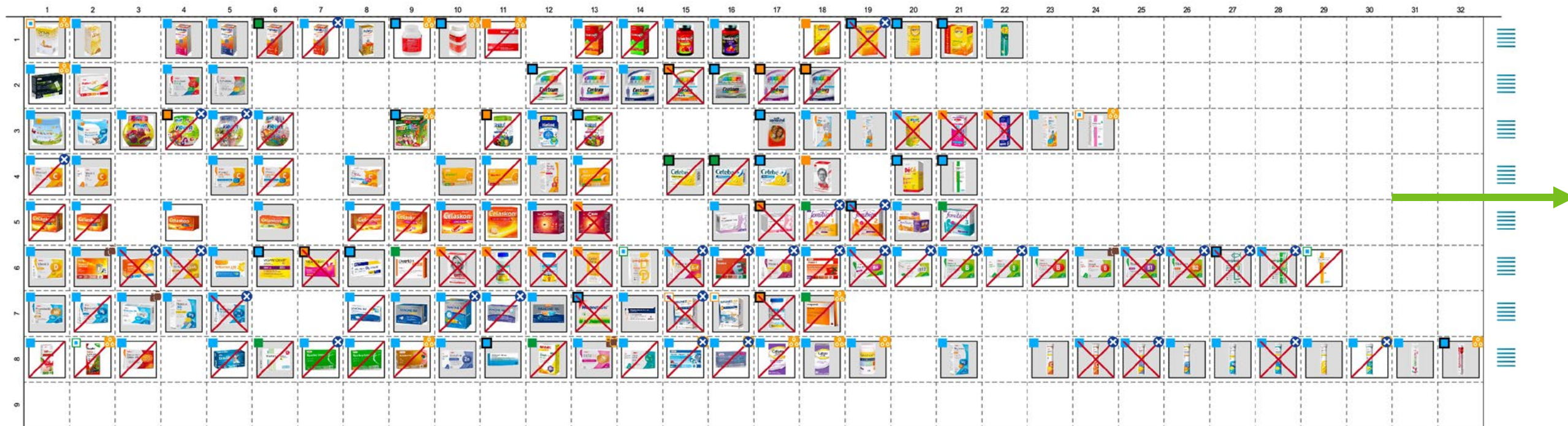
Die Erstellung einer Schablone in Quant nimmt ähnlich viel Zeit in Anspruch wie die Erstellung eines Planogramms in einer normalen Planogrammsoftware.

Hunderte von optimierten Planogrammen aus einer einzigen Schablone



Das Ergebnis ist jedoch nicht ein spezielles Planogramm ...

Hunderte von optimierten Planogrammen aus einer einzigen Schablone



Das Ergebnis sind Hunderte von Planogrammen, die für bestimmte Filialen optimiert sind, je nach Regalgröße, Umsatz und Geschäftsregeln.

Die Apotheke mit den Augen des Kunden

- Aus den erstellten Layouts und Planogrammen können wir ohne zusätzlichen Aufwand eine 3D-Visualisierung der Apotheke in Quant erstellen.
- Heatmaps und Highlights sind auch in 3D verfügbar.
- Einfache Erstbewertung von neuen Konzepten.



Fotodokumentationen verbessern die Qualität der Implementierung

Dr.Max⁺

Quant Hľadať... Cenovky v košíku

Pódorys Nahlásiť problém Nahrať fotku implementácie Pridať fotku Stiahnuť implementovaný planogram v PDF. Stiahnuť implementované cenovky v PDF.

Plánogramy 4 **Detail** **Produkty** **Fotografie**

Prípravené

Čakajúce 4

Implementované 37

Všetky

Vybavenie

Produkty

Cenovky

Profil pobočky

Pobočky

Analýzy

Blog 91

Objednávky

Fotografie

Správy 99+

Id

Názov vybavenia
S03

Názov multi-vybavenia

Varianty
BOLEST PREMIUM 1/1, ALERGIE 1/1

Šírka (vnútorná/ celková)
96,0 / 100,0

Počet políc
9

Typy políc
Normálny | Zásuvka

Hĺbka políc
9x30,0

Výšky políc
23,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 19,0 |

Priradené

Zmenené

Odstránené

Implementovaný plánogram
Implementované

Dátum potvrdenia
21. 03. 2022 (Týždeň 13)

Schválená implementácia
Nie

Duplikované

1. 23,0 cm

2. 15,0 cm

3. 15,0 cm

4. 15,0 cm

5. 15,0 cm

6. 15,0 cm

7. 15,0 cm

8. 19,0 cm

9. 40,0 cm

Powered by Quant Správy

Copyright © 2011–2022 Quant Retail s.r.o. All rights reserved.

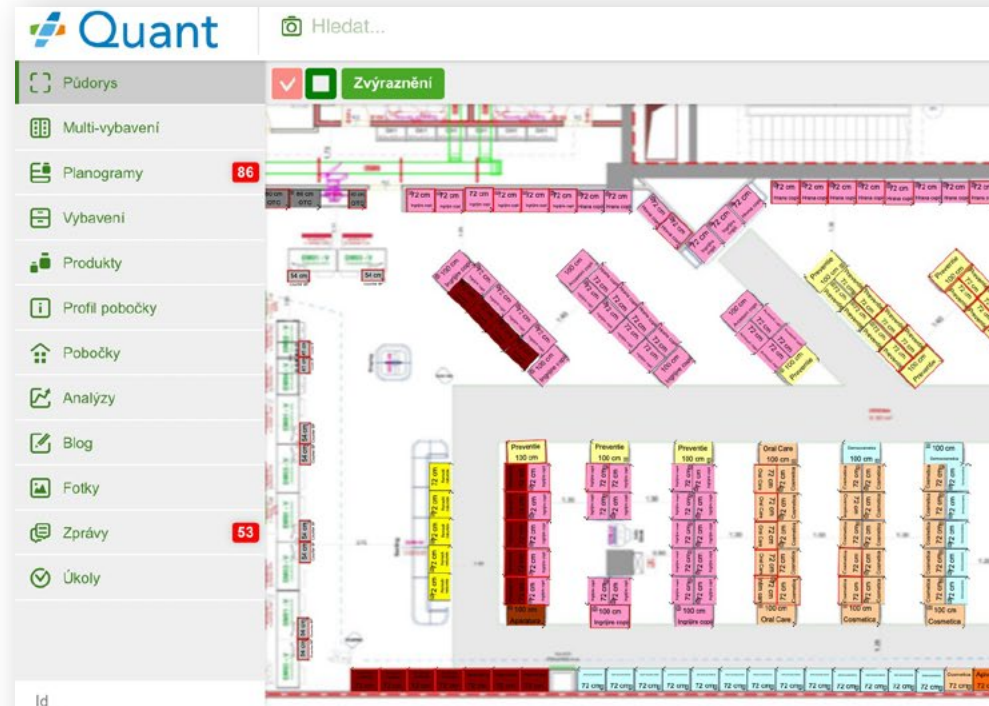
Nach der Einführung der Bestätigung der Planogramm-Implementierung mit Fotoanhang wurden die Qualität und die Genauigkeit verbessert.



Skalierbarkeit und neue Formate

Einführung von neuen Formaten

- HiperPharmacia in Rumänien.
- Reaktion auf die Kundennachfrage.
- Neues Format in Apotheken.
- 1000 m² Verkaufsfläche.
- Verstärkte Rolle des Selbstbedienungsbereichs.
- Effizientes Kostenmanagement.



Flächenmanagement und Planungsprozesse erleichtern die Einführung neuer Formate und Skalenlösungen in anderen Ländern erheblich.



Die wichtigsten Vorteile eines umfassenden Flächenmanagements für den Einzelhandel

Zusammenfassung der wichtigsten Vorteile der Flächen-verwaltung in Quant

- **5–15%**ige Steigerung des Umsatzes in den wichtigsten Kategorien.
- **20–30%** weniger Überbestände durch Platzierung der optimalen Produktmenge.
- **40–60%** Zeitersparnis bei Umbau und Eröffnung neuer Filialen.
- Verfeinerung der automatisierten Bestellung durch Verknüpfung von Quant und Planning Wizard.
- Ein Team von 2–3 Personen in einem Land reicht für ein detailliertes Flächen- und Category Management aus.
- Zeitersparnis für die Mitarbeiter im Tagesgeschäft.
- Leichteres Implementieren von Vereinbarungen mit Lieferanten.
- Besseres Kundenerlebnis dank einfacher Orientierung in der Filiale.
- Verfügbarkeit der für den Standort relevanten Produkte.