



Plataforma inteligente de retail

Estudio de caso

Dominika Vašková | Especialista de gestión de categorías

Cuál fue su motivación para buscar un nuevo sistema de planificación de espacios?

Nuestra motivación para buscar un nuevo sistema de planificación de espacios se basó en la necesidad de simplificar la creación de planogramas. Como el número de farmacias crecía, este proceso se estaba volviendo cada vez más complejo en el sistema anterior. Al mismo tiempo, necesitábamos más funcionalidades de las que la solución existente era capaz de ofrecer. Por lo tanto, buscábamos un enfoque más completo de la gestión de categorías que apoyara eficazmente nuestros procesos. Quant no solo nos permitió mejorar la planificación, sino también responder con flexibilidad a excepciones específicas que requerían un enfoque individual.

Como empresa que gestiona una red de farmacias, necesitábamos una forma coherente y clara de gestionar las categorías y la planificación del espacio. Al mismo tiempo, es importante para nosotros poder atender todas las solicitudes en un entorno en línea que responda a las necesidades de nuestra creciente red de farmacias BENU.

“Quant nos ha aportado no solo la gestión por categorías, sino también la gestión de las visitas, auditorías y, sobre todo, solicitudes (tareas) de los directores regionales. La plataforma cubre de forma integral múltiples requisitos y optimiza el uso de diversas herramientas, lo que nos ha permitido simplificar el trabajo en la tienda, es decir, en la farmacia. Al cambiar a este proyecto, hemos mejorado los procesos, la comunicación y la satisfacción de los empleados con los mismos procesos.”

Martina Marcineková | Gerente de gestión de categorías, Benu



Benu Slovakia forma parte de la mayor red de farmacias de Europa

Invierno 2025

- Cliente desde 2021
- 186 farmacias en Eslovaquia con superficies de entre 17 y 173 m²
- 110 000+ productos



¿Por qué eligieron Quant?

Elegimos Quant porque nos proporcionaba todas las funciones necesarias que estábamos buscando en ese momento. Crear planogramas, publicarlos en las farmacias y comunicarnos con los proveedores: lo encontramos todo en un solo sistema. Quant es versátil y fácil de usar, lo cual era clave para nosotros. Necesitábamos una herramienta que cubriera de manera eficiente los requisitos de la sede central y los de nuestros socios comerciales. Y eso es exactamente lo que nos ofreció Quant. Además, la facilidad de uso también era esencial para nuestros empleados. Por lo tanto, la decisión estaba clara.

¿Cuándo empezaron a usar Quant?

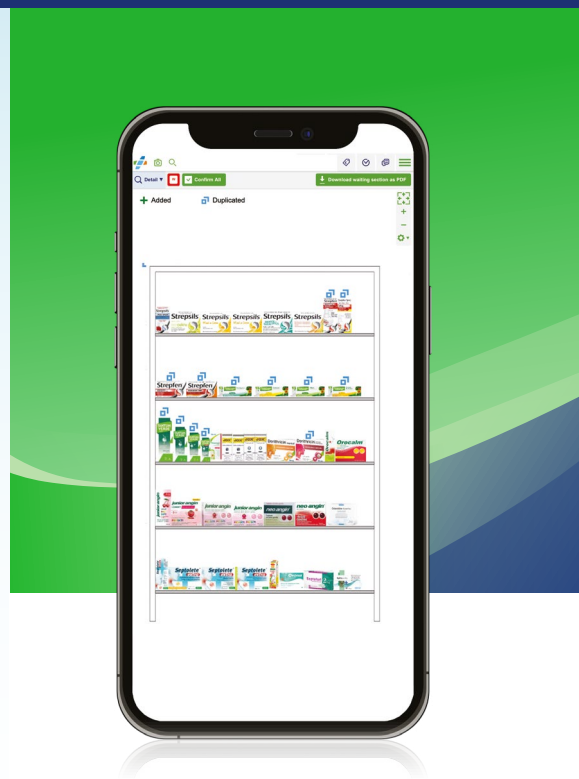
Llevamos usando Quant en nuestras farmacias desde noviembre de 2021.

¿Cuáles eran sus expectativas en ese momento?

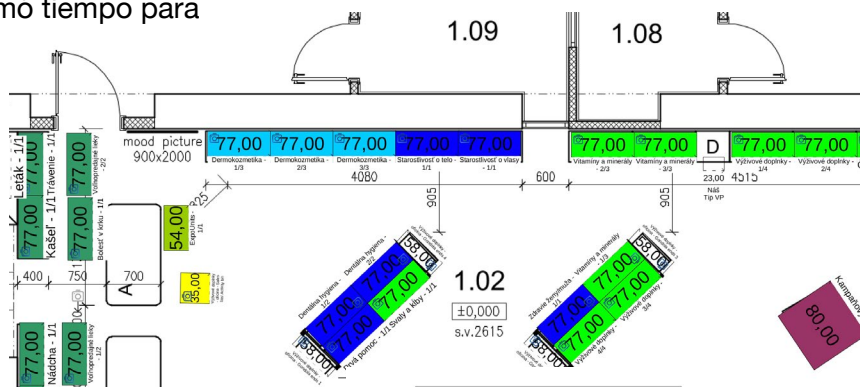
Esperábamos, en primer lugar, simplificar la creación y publicación de planogramas, lo que conseguimos. Para nosotros era importante tener toda la información sobre las farmacias individuales en un solo sistema, y Quant lo cumple plenamente.

¿Cuáles fueron los mayores obstáculos y cómo los superaron?

El mayor obstáculo para nosotros fue la preocupación inicial de las farmacias hacia el nuevo sistema y el control más detallado de la exhibición. Como cualquier innovación, tomó tiempo para que Quant fuera implementado y para que nosotros entiéramos las razones por las que lo estábamos introduciendo. Gradualmente, explicamos sus ventajas y beneficios a las farmacias. Nuestro manual interno, que describe todas las funcionalidades que usamos hoy, nos ha ayudado mucho. Y, por supuesto, mucha paciencia.



“Quant es versátil
y fácil de usar,
lo cual era clave
para nosotros.”



¿Cómo fue la implementación del sistema y cuáles fueron los primeros beneficios?

Al principio, presentamos Quant como una herramienta para el CAT MAN, que ayuda principalmente a la sede central. Más adelante, los gerentes regionales que estaban directamente en el «campo», es decir, en las farmacias, nos ayudaron en su implementación explicando los beneficios de Quant y la forma en que también ayuda a los empleados de la farmacia. La preocupación inicial en las farmacias ha pasado y hoy incluso los farmacéuticos aprecian la velocidad, la integridad y la precisión de Quant.

¿Ha podido integrar Quant con otros sistemas como ERP y automatizar las transferencias de datos?

Sí, justo al principio de la implementación, porque necesitábamos los datos de las farmacias ya cuando implementamos Quant.

¿Cómo ha resultado ser Quant web una herramienta para publicar planogramas y comunicarse con las tiendas?

Por nuestra parte, podemos decir que Quant ha demostrado su potencial y que las farmacias han aprendido a trabajar con él con bastante rapidez. Gracias a él, hemos reducido la comunicación por correo electrónico y la hemos redirigido a Quant. Hoy en día, para ciertos tipos de información, solo tenemos este método de comunicación. Creemos que Quant web es claro para las farmacias y que no tienen ningún problema para comunicarse a través de él.

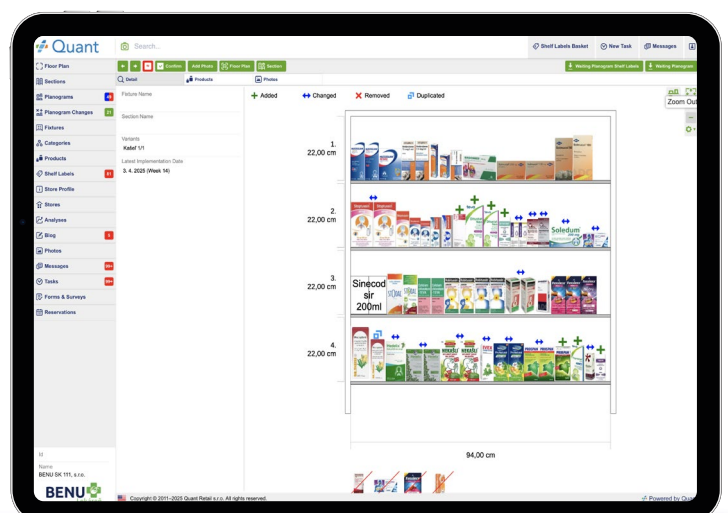
En el pasado, nos comunicábamos con las farmacias principalmente por correo electrónico, lo que generaba una enorme cantidad de mensajes. Muchas veces se trataba de lo mismo de diferentes farmacias. Hoy en día, el 90 % de la comunicación se redirige a Quant. Hay cierto tipo de información que solo se comunica de esta manera.

Al mismo tiempo, vemos varios beneficios:

1. El número de correos electrónicos ha disminuido.
2. Estamos planeando cancelar las direcciones de correo electrónico de distribución, ya que apenas se utilizan.
3. Las farmacias introducen las solicitudes casi tan rápido como si escribieran un correo electrónico.
4. Las solicitudes se clasifican tipológicamente, lo que acelera el proceso.
5. Tenemos una visión general del cumplimiento o incumplimiento de la solicitud.
6. La solicitud se envía por correo electrónico a la persona responsable de resolverla.



“Por nuestra parte, podemos decir que Quant ha demostrado su potencial y que las farmacias han aprendido a trabajar con él con bastante rapidez. Gracias a él, hemos reducido la comunicación por correo electrónico y la hemos redirigido a Quant.”



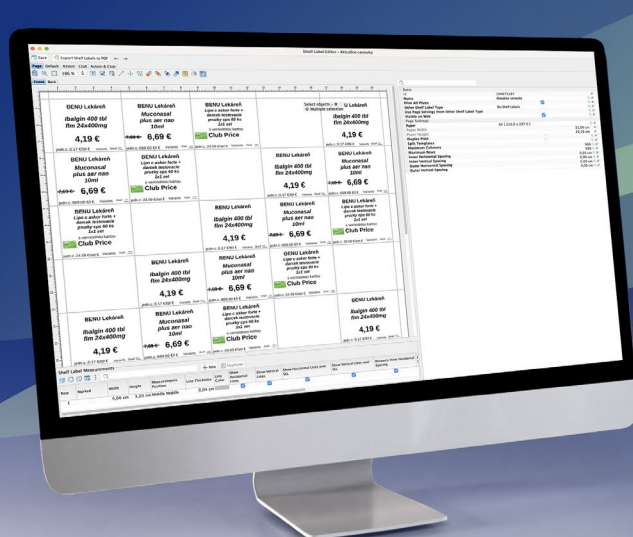
✚ En Quant, utilizan el módulo de Reserva de accesorios.
¿Cuál fue la motivación para empezar a utilizar este módulo? ¿Cómo se fue implementando?

Con base en nuestra solicitud de este sistema de reservas, lo desarrollamos junto con el equipo de Quant. Necesitábamos este módulo principalmente para eliminar la comunicación directa con los proveedores, y también para aumentar la visibilidad de la capacidad de cada accesorio. Era una visión general importante para nosotros, pero también para los proveedores, que necesitábamos implementar en términos de eficiencia en el trabajo. La implementación fue fluida, sin complicaciones. Los contratistas se acostumbraron rápidamente a este método y, además, hizo que el proceso de reservas fuera tan fácil como necesitábamos.



✚ Recientemente implementaron etiquetas de precio a través de Quant. ¿Cómo fue la implementación de este módulo?

Desde la perspectiva de la farmacia, esta funcionalidad se consideró una prioridad. Las etiquetas de precio se realizaron a través de Quant, mientras que todavía trabajábamos con etiquetas de precio de NRSYS. Antes de lanzar los datos para las etiquetas de precio, seleccionamos tres farmacias piloto para probar la impresión y la precisión de los datos. Después de verificar la funcionalidad en estas farmacias, comenzamos a imprimir etiquetas de precio para toda la red BENU. Con este paso, terminamos la impresión de etiquetas de precio promocionales a través de la agencia de marketing y facilitamos la impresión de etiquetas de precio regulares directamente en las farmacias. Este cambio, por supuesto, también ha traído beneficios económicos en forma de ahorros. Para la farmacia, la mayor ventaja es que la etiqueta de precio muestra la ubicación exacta de los productos dentro de los planogramas y la tienda.



➤ Recientemente han comenzado a utilizar los módulos de gestión de tareas y formularios. ¿Cuál fue la motivación para comenzar a utilizar estos módulos? ¿Cómo se implementaron?

Recientemente han comenzado a utilizar los módulos de gestión de tareas y formularios. ¿Cuál fue la motivación para comenzar a utilizar estos módulos? ¿Cómo se implementaron? Nuestra necesidad era atender las necesidades de las farmacias y poner fin al desorden de la comunicación por correo electrónico. En muchos casos, las farmacias estaban sobrecargando a los «no propietarios» del proceso, lo que provocaba que las cuestiones o solicitudes de la farmacia quedaran sin atender. A medida que aumentaba el número de operaciones, aumentaban al mismo tiempo las necesidades operativas para gestionarlas, lo que se traduciría en un aumento de los ETC y de los costes.

El factor decisivo fue el uso de un sistema que, además de la necesidad básica, nos permitiera agregar servicios adicionales a una plataforma para que las operaciones no tuvieran que aprender a trabajar con nuevas herramientas. Como resultado del uso del módulo de gestión de tareas, hemos obtenido una visión general completa de los tipos de solicitudes, hemos configurado nuestro proceso de gestión y hemos fortalecido aquellas áreas que eran nuestros cuellos de botella.

La implementación nunca es fácil, ya que cambiamos los hábitos de los empleados, pero después de seis meses podemos ver que el sistema ha sido adoptado y somos capaces de gestionar nuestros procesos de manera más eficiente gracias a la gestión de tareas en Quant.





¿Cómo calificaría la calidad del soporte de Quant Retail?

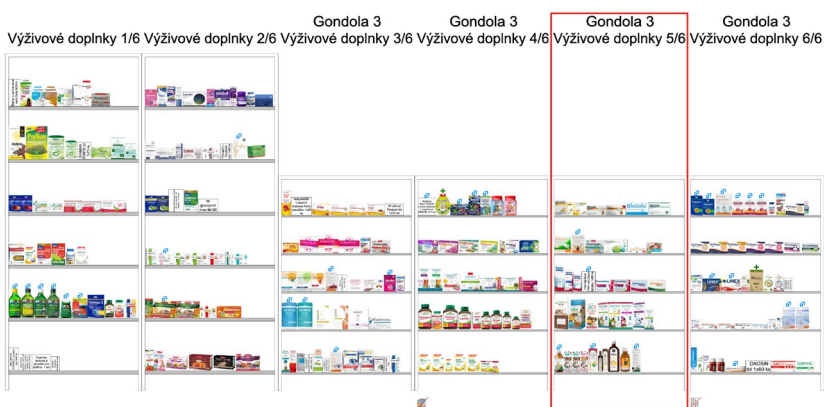
No tenemos ningún problema con la calidad del soporte. Siempre resuelven rápidamente cada situación o problema que surge. Evaluamos el acercamiento exclusivamente de manera positiva.

¿Cuáles son los principales resultados del proyecto y qué planean para el futuro?

En el futuro, planeamos extender la gestión completa de la exposición secundaria en Quant. Nuestra expectativa es cambiar y agregar algunas funcionalidades. El objetivo es automatizar el proceso, preparar los documentos para la impresión en PDV y asegurar la transferencia de la facturación al departamento de BI.



“No tenemos ningún problema con la calidad del soporte. Siempre resuelven rápidamente cada situación o problema que surge.”



¿Le interesa conocer más?

Estaremos encantados de presentar personalmente Quant con todas las características que puedan ser relevantes para su empresa.

www.quantretail.com

Para más información, diríjase a:

E-mail: sales@quantretail.com