



Plataforma inteligente para el comercio minorista

BIO COMPANY®

Minorista de alimentación
que distribuye exclusivamente
productos con certificación
ecológica

Estudio de caso

Otoño 2020

Denis Schulz / Gestor de categorías

- ¿Cuándo empezaron a utilizar Quant?
- ¿Recuerdan sus expectativas de aquella época?

Después de unos años trabajando con Excel, fotos de una cámara y un muestrario (de mobiliarios) en una tienda, dimos los siguientes pasos hacia una "Gestión Profesional de Categorías (Category Management)". El primer empleado hizo un curso de CM en GS1 y aprendió a trabajar con un software de planogramación. Esto fue en 2015/2016, por lo que hablamos extensamente con diferentes proveedores de software y finalmente, desde nuestro punto de vista, nos quedamos con el mejor software con la mejor relación calidad-precio y decidimos optar por Quant a finales de 2016. Queríamos un software que fuera fácil de usar, que evolucionara, que respondiera a nuestras necesidades y que pudiera reflejar la diversidad de nuestras diferentes tiendas. Por supuesto, también debía ser posible conectar nuestras tiendas con facilidad y también apreciamos el hecho de que haya puntos de acceso para los proveedores. Todo esto era importante para nosotros, porque hasta ahora el comercio de alimentos saludables era bastante informal en comparación con el comercio minorista de alimentación convencional. En enero de 2017 dimos los primeros pasos hacia un nuevo camino.

- 60 tiendas
- 550 m² es el tamaño promedio de una tienda
- Alrededor de 8 000 artículos en las grandes superficies



¿Cuáles han sido los peores obstáculos?

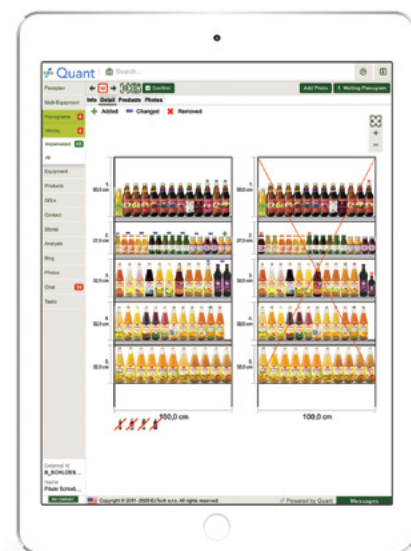
Cuando se inicia un proyecto de este tipo, naturalmente se ponen "grandes expectativas". Todo debe hacerse lo antes posible, con bajos gastos, poco consumo de recursos y el menor trabajo posible. Y la pregunta era cuál sería la mejor manera de empezar. El mayor reto fue registrar el estado actual de los almacenes (dimensiones de las estanterías, distancia entre baldes, número de baldes, etc.) y mapearlo en Quant. Esta fue la parte del proceso que llevó más tiempo y tardamos casi un año en crear los primeros planogramas.

¿Cómo han logrado superarlos y cuáles fueron los primeros beneficios que han obtenido?

En una organización tan pequeña como BIO COMPANY, es importante utilizar los recursos con prudencia. Hablamos mucho sobre el camino final que queríamos seguir y lo detallado que queríamos crear a nivel de los planogramas. Al final, nos decidimos por la variante más intensiva y lo aceptamos conscientemente. Hoy podemos crear un planograma individual para cada estante, independientemente de su tamaño, anchura y altura, y ajustarlo para cada tienda en una manera automática. Nada es imposible y sabemos al 100% qué productos se colocan dónde. El valor informativo es relevante para todas las evaluaciones y es de máxima importancia para las decisiones futuras. Los planogramas locales pueden crearse de este modo y así podemos ofrecer al cliente in situ una gama de mercancías adaptada al espacio.

¿Cuánto han tardado en publicar los primeros planogramas en todas sus tiendas? ¿Han utilizado Quant Web desde el principio? ¿Qué tipo de dificultades tuvieron sus tiendas para acostumbrarse?

Lanzamos el primer planograma en enero de 2018 y las tiendas no presentaron ningún problema de implementación. La visualización de las estanterías y la enumeración de los detalles facilitaron mucho la implementación.



“La visualización de las estanterías y la enumeración de los detalles facilitaron mucho la implementación.”



¿Utilizan canales de comunicación integrados como el chat?

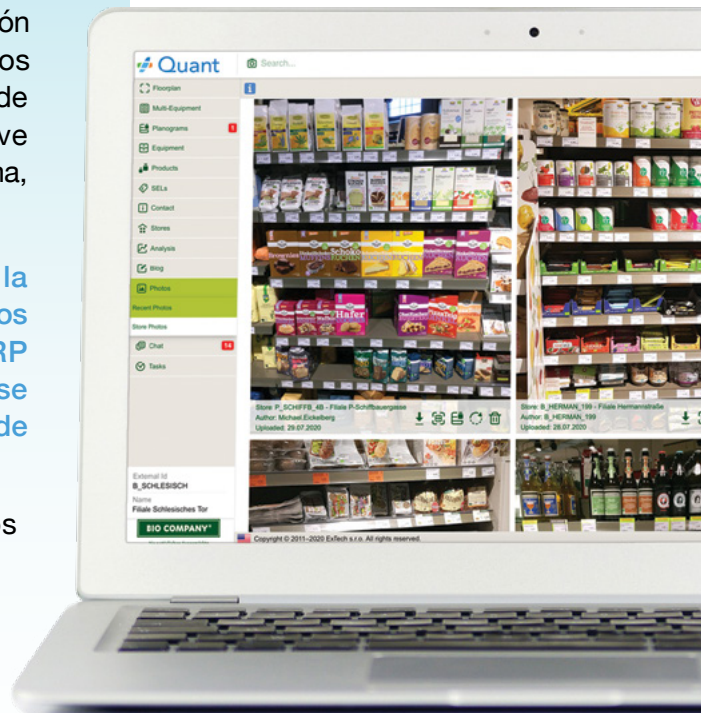
Actualmente aún no utilizamos la herramienta de comunicación interna. Hasta ahora se han establecido nuestros métodos probados. Pero lo que sí utilizaremos en breve es la foto de confirmación. Todas nuestras sucursales recibirán en breve tabletas informáticas y, tras la implementación del planograma, podrán crear y cargar una foto para la confirmación.

Una parte muy importante de todo el proyecto fue la integración de las transferencias automáticas de datos desde múltiples fuentes, como Bio Company ERP y DataNature. ¿Podría describir brevemente cómo se utilizan los datos en Quant y cuáles son las ventajas de dicha integración?

Cada planograma preciso necesita buenas fotos de los productos y sus dimensiones exactas. Como nuestro propio software de gestión de mercancías no proporciona estos datos, nos hemos unido a DataNature. Era importante para nosotros y apreciamos la flexibilidad de Quant a la hora de proporcionar una interfaz. Así que todos los días se produce un cotejo del software. Si un día creamos nuevos productos, al día siguiente tenemos los datos (fotos, dimensiones, tamaño XLPE, etc.) disponibles en Quant.

Han abierto nuevas tiendas utilizando Quant. ¿Podría describir las principales ventajas de haber planificado las tiendas en Quant antes de la apertura?

Cuando conectamos una nueva tienda a la red y se dispone de los planos del departamento inmobiliario, la planificación comienza en Quant. Se toma el plano de la sucursal, ¡es muy sencillo! Importamos el PDF y distribuimos los surtidos en la forma correspondiente. La gran ventaja de esto es que hemos podido acortar considerablemente la fase de implementación, porque los pedidos se pueden realizar mucho más fácilmente. A través de Quant, conocemos las cantidades necesarias, que encargamos a los proveedores correspondientes. Para ello, exportamos los datos a través de una hoja de cálculo Excel a nuestro software de gestión de mercancías y, a continuación, activamos los pedidos en consecuencia. La mercancía llega a la tienda en la cantidad exacta. Esto nos ahorra unos 3 días laborables en la tienda y otros 2 días laborables para finalizar el pedido.





¿Cuáles son sus informes y funciones favoritas?

Nuestro punto débil... actualmente utilizamos muy poco o casi nunca los buenos métodos de análisis. Pero esto sólo está relacionado con el personal y los recursos horarios. A partir de octubre de 2020, contrataremos a un nuevo empleado que se encargará casi exclusivamente de "CM" y así podremos por fin analizar la productividad de las estanterías y del espacio en todas las tiendas. Los análisis de ventas específicos de cada tienda también serán aún más relevantes.

¿Cómo calificaría la calidad del soporte?

No puedo decir nada negativo sobre el soporte. Cuando lo necesita, recibe ayuda rápidamente. No hace falta decir que es sencillo. Suele haber encontrado una solución a todos problemas siempre en pocas horas.

¿Cuáles son los principales resultados del proyecto hasta la fecha y cuáles son sus planes y objetivos futuros en respecto a la planificación de espacios y gestión por categorías?

Como conclusión puede decirse que con cada nuevo planograma ganamos nuevos clientes y aumentan las ventas, igualmente se incrementa el volumen de ventas de la categoría. Es una herramienta útil y transparente.

¿Recomendaría Quant a otros comercios minoristas?

Estaré encantado de responder a cualquier pregunta que pueda tener y también estoy dispuesto a hacer una demostración. Puedo recomendar Quant a cualquier comercio minorista importante.

“Con cada nuevo planograma ganamos nuevos clientes y aumentan las ventas, igualmente se incrementa el volumen de ventas de la categoría.”

¿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