



Estudio de caso



Distribuidor de accesorios de marca para teléfonos móviles y tabletas

Gestión Inteligente del Comercio Minorista

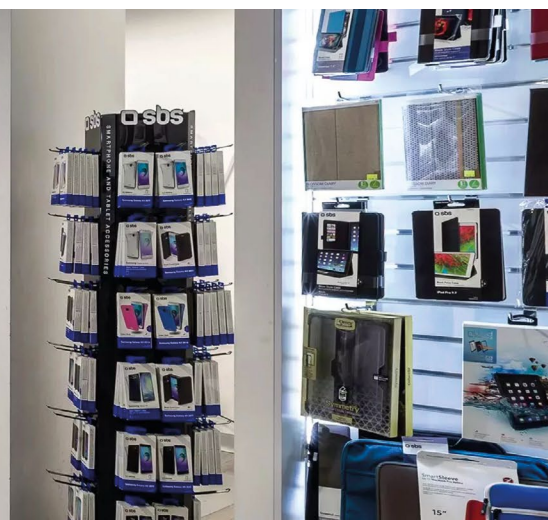
Invierno 2020

Jaroslav Bucko | Key Account Manager

FixDistribution utiliza Quant desde principios de 2017. ¿Podría describir brevemente su modelo de negocio y la motivación de buscar una herramienta de planificación de espacio y creación de planogramas?

Nuestra empresa trabaja en el segmento B2B y se enfoca en el mercado de los dispositivos móviles. Nuestros socios comerciales son operadores de telefonía móvil, tiendas de artículos electrónicos y también estaciones de servicio a las que proporcionamos el máximo apoyo destinado a los clientes finales. Además del suministro de mercancías a las tiendas, nos especializamos en la presentación de las mismas para diferenciarnos de los demás distribuidores. Al principio, administrábamos todos los procesos mediante hojas de MS Excel. Sin embargo, la carga de trabajo y el consumo de tiempo no eran sostenibles a largo plazo teniendo en cuenta la dinámica del mercado y la frecuencia de modificación del surtido. Por lo tanto, era necesario encontrar una solución integral para la creación de planogramas y el análisis de las ventas, para poder seguir desarrollándonos y ofrecer buenos servicios. Gracias a una presentación de ExTech, decidimos probar Quant, ya que esta solución parecía cubrir nuestras necesidades y tenía potencial para seguir desarrollándose.

- Fundada en 2013
- 530 tiendas asociadas gestionado
- 5650 productos en la base de datos

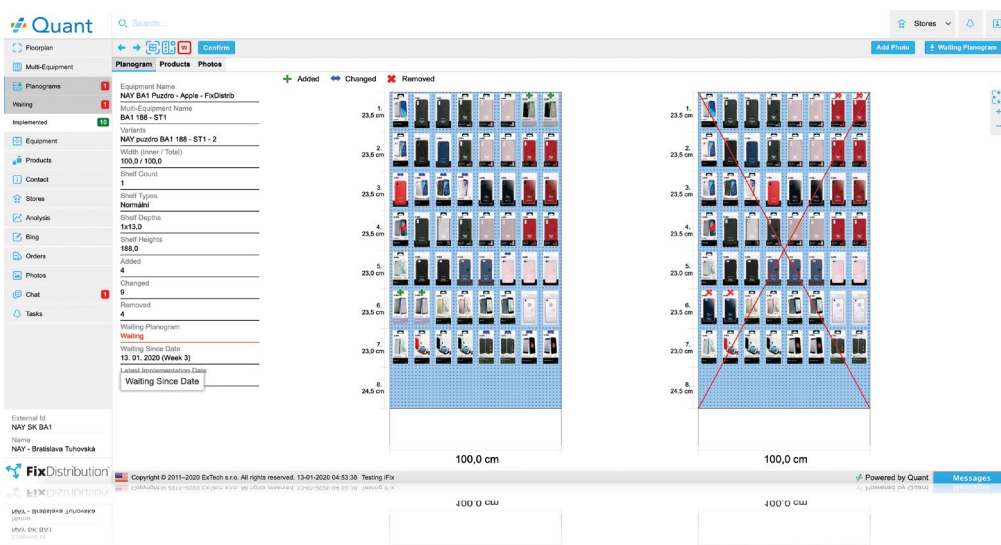


¿Cuáles fueron las mayores dificultades? ¿Cómo lograron superarlas y cuáles fueron los primeros beneficios que consiguieron?

La tarea más exigente fue recopilar el material necesario, en particular la disposición de los espacios de exhibición en las distintas tiendas, incluyendo las dimensiones de las estanterías y las fotografías de los productos. A continuación, la información se cargó en Quant y se dibujaron los planos de suelo de las tiendas. Gracias al apoyo técnico de Quant, el progreso fue bastante rápido y en pocas semanas recibimos los primeros resultados en forma de planogramas para la red de ventas de NAY.

Durante mucho tiempo cargaron los datos en Quant de forma manual utilizando importaciones de hojas de MS Excel. ¿Cuándo lograron establecer por primera vez la transferencia automática de datos?

Las primeras importaciones automáticas se lanzaron en nuestra división FixServis. El siguiente paso fue la importación de datos de ventas e inventario tras la adquisición de nuestro mayor socio, Slovak Telekom, el 1 de enero de 2019. La configuración de las importaciones requirió la especificación exacta de los formatos de datos y la organización de los tiempos de procesamiento.



¿La configuración de las transferencias automáticas de datos les ha ayudado a utilizar mejor los reportes integrados en Quant?

Ya no podemos imaginarnos el funcionamiento sin las transferencias automáticas. Sólo gracias a ellas podemos utilizar los datos de ventas a diario y reaccionar inmediatamente a la situación de cada tienda. Además, estamos bien informados sobre los inventarios y las mercancías en camino y, por tanto, podemos responder a las preguntas de las tiendas sobre los niveles de inventario.

¿Cuáles son los reportes que más utilizan?

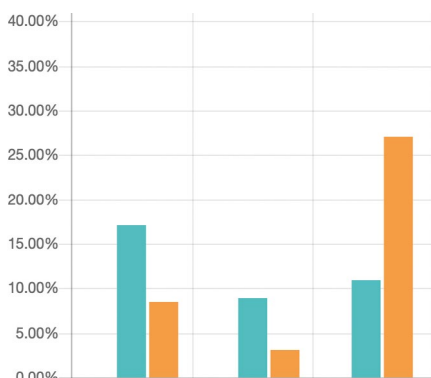
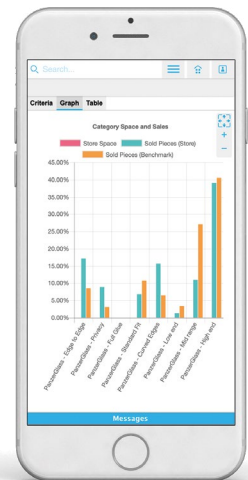
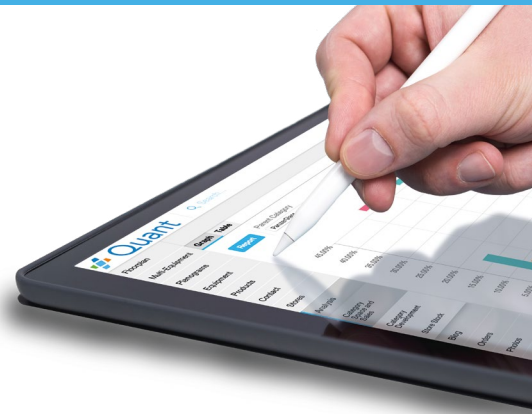
Diariamente, utilizamos una elaboración de las ventas que nos ayuda a realizar pedidos anticipados de mercancías a los proveedores y a mantener inventarios óptimos en caso de aumento o bajada inesperada de las ventas. Entre otros informes que utilizamos con regularidad están los resúmenes de los productos colocados en los planogramas, las ventas interanuales y más.

¿Cómo utilizan Quant Web?

Utilizamos Quant Web sobre todo para la administración de los artículos exhibidos en las tiendas y para nuestros representantes de ventas que tienen asignadas las tiendas de las que son responsables. Si la tienda mantiene los artículos exhibidos tal y como se especifica en el planograma, es más fácil identificar con exactitud los artículos que faltan, encontrar la causa y garantizar la reposición sin tener que realizar un inventario general. Este enfoque ha minimizado considerablemente las pérdidas de ventas debidas a la falta de disponibilidad de productos.

En la primavera de 2019, participaron por primera vez en el Quant Workshop. Presentaron una innovación en Quant que permite crear órdenes de giro de forma automática. Fueron uno de los primeros que empezaron a probar las órdenes automáticas en Quant. ¿Han conseguido implementar esta función en la operación de producción?

Hasta ahora, hemos conseguido implementar la función en operación de producción en la red de Slovak Telekom, donde todavía está bajo supervisión todo el día. No fue nada fácil. Fue necesario optimizar los flujos de datos entre Quant y otros sistemas. Lo más importante era establecer correctamente los criterios para el cálculo de las existencias mínimas de base.



“Apreciamos especialmente la facilidad de administración de los artículos exhibidos en las tiendas y la adquisición de nuevos socios comerciales.”



¿Cuáles son los resultados?

Los resultados actuales de la implementación de los pedidos automáticos incluyen:

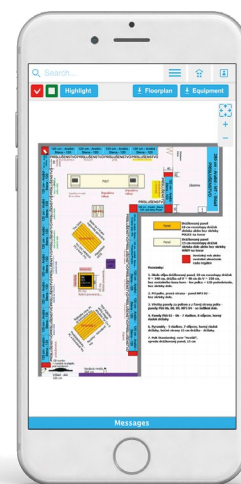
- Aumento automático de los inventarios en las tiendas con 10% debido al aumento de las ventas de fin de año, lo que significa mejor disponibilidad.
- Hemos conseguido reaccionar ante el enorme e irregular aumento de la facturación durante la temporada navideña, que no podría haberse gestionado con éxito sin los pedidos automáticos.
- Con la bajada de las ventas, esperamos que la disminución automática de los inventarios establezca valores mínimos.

¿Cuáles son los resultados más importantes del proyecto después de casi tres años?

Además de las ventajas mencionadas de los pedidos automáticos, apreciamos especialmente la facilidad de administración de los artículos exhibidos en las tiendas y la adquisición de nuevos socios comerciales también gracias a la provisión de la gestión del espacio. Asimismo, el trabajo de nuestros representantes de ventas que administran los artículos exhibidos con base en los planogramas en Quant se ha vuelto más eficiente.

¿Cuáles son sus planes para el futuro?

Estamos planeando implementar los pedidos automáticos también para otros clientes. También nos gustaría establecer otras transferencias automáticas, en particular para los datos de los productos. Tenemos la intención de explorar las posibilidades de generación automática de reposiciones en caso de escasez en nuestro almacén central y también nos gustaría ampliar las posibilidades de análisis en la web de Quant para las tiendas.



¿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