



Estudio de caso

AUTO KELLY
vše pro auta

El distribuidor más grande de
recambios y accesorios para
automóviles en República Checa

Gestión Inteligente del Comercio Minorista

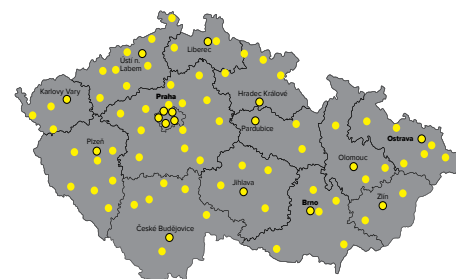
Otoño 2018

Linda Michaličková

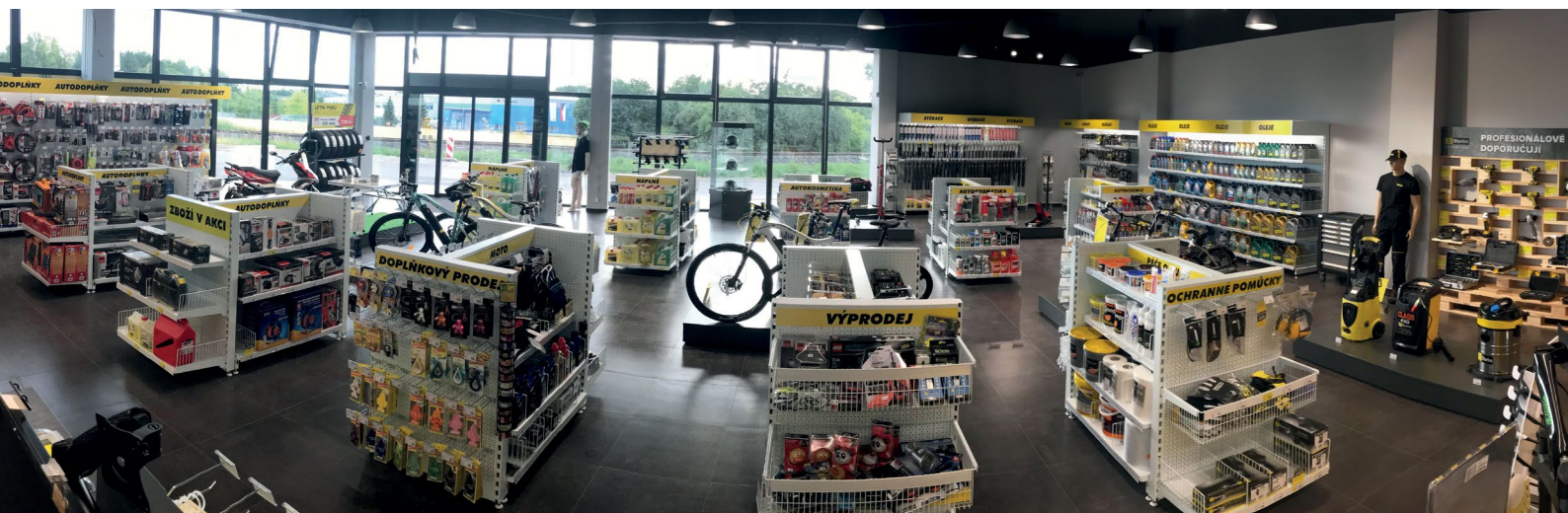
Category & Merchandising Manager

Inicialmente, Auto Kelly operaba tiendas de refacciones y se dirigía exclusivamente a los talleres de reparación de automóviles, es decir, a los clientes mayoristas. En el año 2000, Auto Kelly tomó la decisión de desarrollar el canal de venta minorista.

Desde 2014 empezó a prestar más atención a este segmento, ya que había un gran potencial de negocio. El objetivo fue crear un ambiente ideal para los nuevos clientes, estandarizar la oferta de los productos en sus tiendas y fortalecer la percepción de la marca Auto Kelly en el mercado minorista.



- Una red de más de 80 sucursales
- Más de 300 servicios contratados en la red de Auto Kelly Auto Service
- Almacén con casi 11 millones de artículos
- Piezas de automóviles de más de 500 marcas de fabricantes



Con el tiempo han sido creadas nuevas reglas de merchandising igual que los planogramas. Fue necesario enfocarse en la distribución de las categorías en el área de ventas. Los primeros planogramas se crearon manualmente en MS PowerPoint y MS Excel, para cada una de las tiendas (por el tema de los tamaños y anaqueles distintos). Cada proyecto (la apertura, el diseño y la distribución) se realizaba de forma manual para los distintos tipos de exposición y tamaños de las tiendas y luego se distribuía a los distintos miembros del equipo de trabajo.

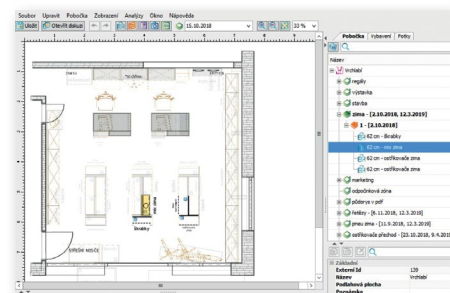
Esta forma de trabajo era inadecuada porque:

- La actualización en la planificación del uso de suelo de la tienda era compleja.
- La actualización de las exposiciones de los productos era prolongada y complicada.
- La realización de eventos de marketing era demasiado demandante.
- La cadena de suministro no era confiable.
- La impresión de las etiquetas con los precios era difícil.
- Faltaba el control sobre las tiendas y los productos expuestos.

Ilona Koloničná

Retail Country Manager

“Después del lanzamiento del programa, se implementó la función de retroalimentación de las fotos – esto ayuda a visualizar los eventos de la tienda de manera efectiva. Esta documentación fotográfica está ligada al plano del suelo y el equipamiento de la tienda particular conservando el historial de fotos y también está disponible en línea para todos los usuarios.”



En la primavera de 2016, conocimos el software Quant. Además de crear planos del uso de suelo y planogramas de manera eficiente, también ofrecía su ejecución. Una gran ventaja era la solución de comunicación interna con las tiendas. El software también ofrecía la posibilidad del análisis de las categorías, que en su momento teníamos contemplado para un horizonte futuro. Más tarde resultó que Quant nos ayudaría a resolver nuestro talón de Aquiles: la administración de las etiquetas de precios.

En la primera fase, transferimos todos nuestros planogramas a Quant y digitalizamos gradualmente los planos del suelo de las tiendas. Lanzamos Quant en enero de 2017 en la forma de aplicación web, y todos los 75 puntos de venta utilizaban Quant (al menos como canal de comunicación) a finales de 2017.

¿Porque nos gusta la aplicación web Quant?:

- Toda la información relacionada con el área de ventas está disponible en un solo lugar.
- La información está en línea.
- Es muy sencillo trabajar en la aplicación web.
- La visualización de la distribución y el planograma facilita a los encargados de la tienda saber la localización de cada producto.
- Ofrece una solución de Blog, en dónde se encuentra toda la comunicación sobre los eventos de merchandising y marketing.
- Elimina el volumen de transmisión de datos por correo electrónico.
- Comunicación efectiva en línea ayuda resolver los problemas operativos.
- Las encuestas nos apoyan conocer la información necesaria y recibir comentarios.

El mayor ahorro de trabajo en la creación de planogramas en Quant consiste en la implementación en el modo “específico para cada sucursal”. El merchandiser crea una sola plantilla de planograma – coloca todos los productos de esa categoría y Quant calcula entonces el número de productos que se colocan con base a los datos de ventas de cada tienda en particular. Gracias a esto la administración del inventario también se facilita.

La conexión de Quant con el sistema Planning Wizard aporta las siguientes ventajas:

- Administración centralizada y efectiva de los cambios en los planogramas.
- Planning Wizard comunica con Quant sobre la existencia del producto y la cantidad de producto en la tienda específica.
- Las necesidades de la tienda en tiempo real:
 - Nuevos artículos enviados a las tiendas afectadas, y viceversa.
 - Mercancías que ya no están en el planograma de las tiendas se retiran completamente o se almacena sólo la cantidad necesaria.

Quant facilita el acceso a la exportación de datos:

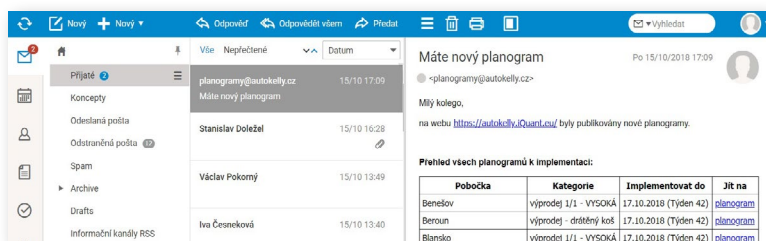
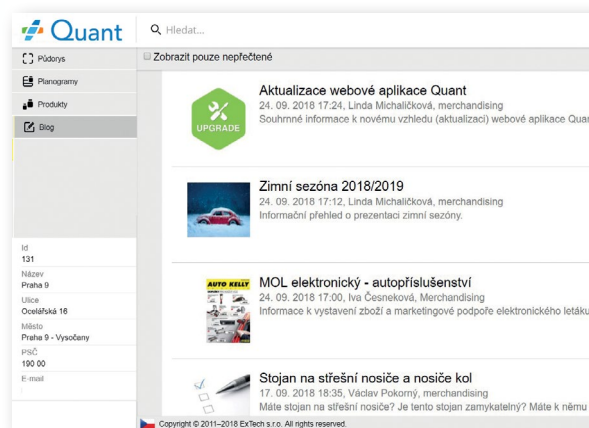
- La imagen general de los productos que se encuentran en la tienda, que es vital para la administración de las carteras de productos de los proveedores individuales.
- Una visión general del equipamiento de la tienda garantiza la implementación de un nuevo equipamiento de la tienda y también sirve como dato de entrada para actualizar las instalaciones de las sucursales existentes.

El sistema ofrece una gran flexibilidad de administración de las cuentas de usuario y la posibilidad de mandar notificaciones. La forma y la frecuencia de las notificaciones se ajusta según las necesidades.

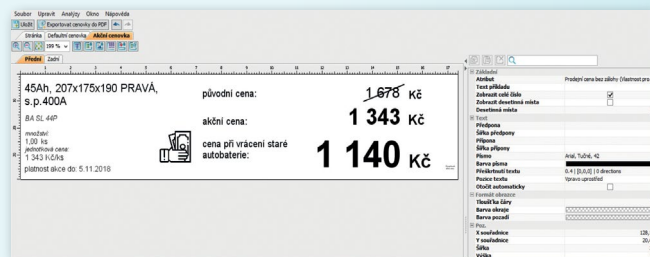
Petr Holeček

Supply Chain Director

“La vinculación de Quant con Planning Wizard ha facilitado mucho la administración de las existencias. Gracias a la precisión con la que se definen los productos exportados en las sucursales, evitamos tener demasiadas existencias. Además, podemos pedir la mercancía con antelación. Cuando el planograma se actualiza de forma regular, se reconstruye o se apertura una nueva tienda, tenemos la mercancía físicamente en el almacén con la cantidad requerida.”

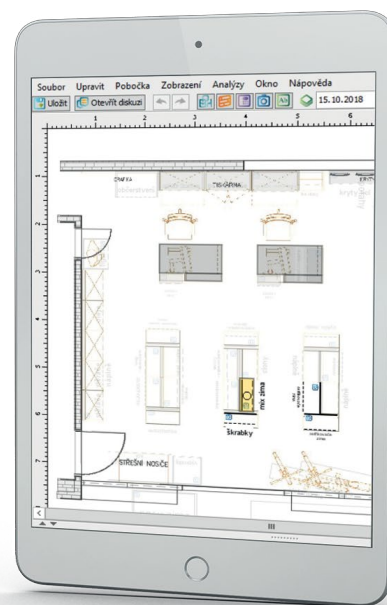


En enero de 2018, lanzamos una función innovadora: la impresión de las etiquetas con los precios directamente desde la aplicación web Quant. Esta función está conectada con los planogramas que se han publicado.



Los beneficios principales son:

- Posibilidad de imprimir las etiquetas con los precios directamente desde el planograma.
- Notificación automática de la modificación del precio de venta.
- Notificación por correo electrónico que un producto específico tiene que ser revalorizado.
- Las etiquetas nuevas o actualizadas se generan de manera automática.
- Facilita y mejora el trabajo de los empleados durante la revisión de los precios.
- Administración de las etiquetas con los precios ('Shelf Edge Labels')
- Las etiquetas con los precios se publican antes del inicio de un evento de venta.



Lo más difícil en la implementación del software Quant fue vincular las bases de datos internas de Auto Kelly, que se basan principalmente en la venta mayorista. La administración de datos es demandante debido a su volumen (diario hay unos 500.000 artículos que se mandan al Quant). En los archivos importados, los datos no sólo sirven para la identificación de las mercancías, sino también para los datos de ventas y de almacén. Por último, la empresa tuvo que enfrentar el miedo al cambio e introducir la nueva herramienta en las sucursales.

Siempre hemos probado las funciones y evaluado las reacciones en la tienda piloto antes de la implementación en toda la red para evitar complicaciones. Siempre hemos creado manuales detallados que explican claramente las nuevas funciones – cómo implementarlas y usarlas. Dedicamos mucho tiempo a la comunicación interna, tanto en la red de ventas como entre los departamentos colaboradores de la sede central.

Nuestro plan para el futuro es empezar a utilizar la función de análisis de la administración eficiente del espacio y el almacenamiento. Otro paso es la administración de los materiales de marketing a través de Quant y la comunicación a través de la interfaz web.

¿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