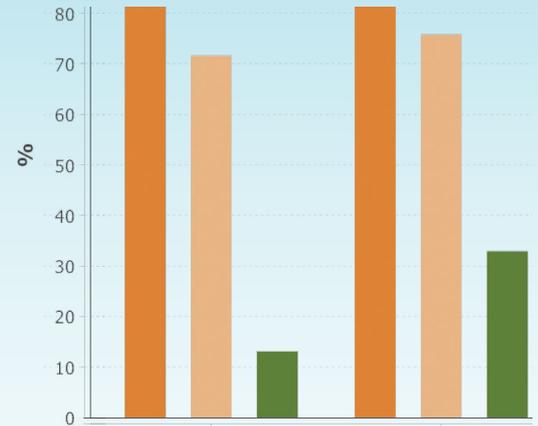


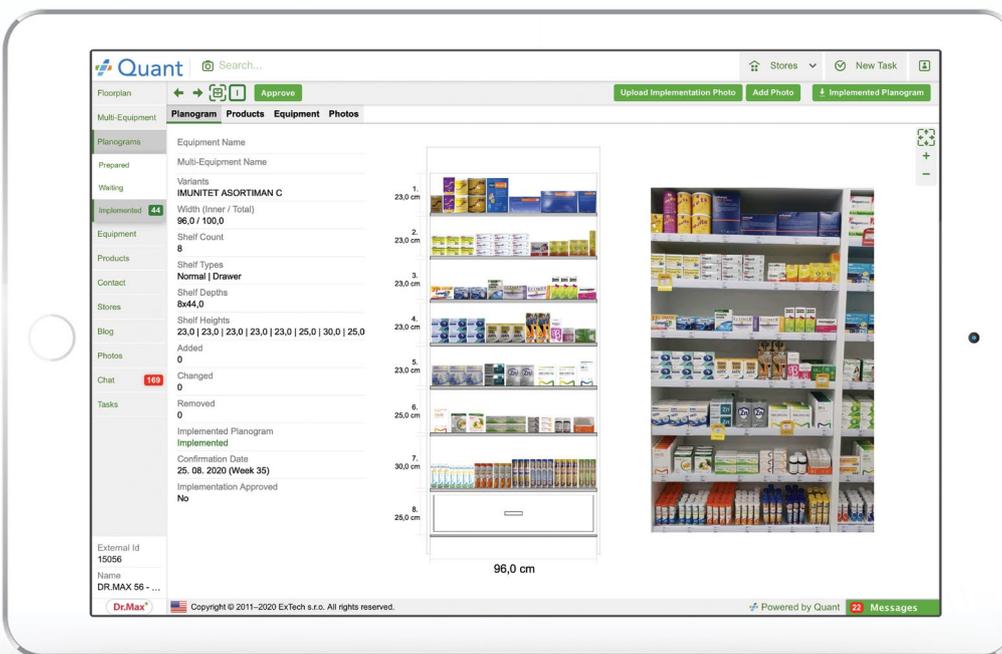
Después de empezar con Quant, ¿cuánto tiempo se tardó en implementar el sistema y cuáles fueron los primeros beneficios?

El proyecto piloto comenzó en el primer trimestre de 2019 en tres farmacias. Dos de estas están cerca de un centro de salud. Al mismo tiempo, implementamos en esas tres farmacias el sistema de contador de personas para hacer un seguimiento de parámetros como el número de clientes, el tiempo de permanencia en la farmacia, las horas de apertura, las zonas frías y calientes de la farmacia, etc. El objetivo era aumentar la venta de productos de venta libre acordada con el departamento comercial.

Al final, el resultado fue un aumento de más del 24% en las ventas totales y del 8% en los productos de venta sin receta. Después del mes de junio, pusimos en marcha el proyecto en 10 farmacias. Todas las farmacias fueron incluidas a finales de 2019. El resultado final fue que las ventas de productos de protocolo OTC representaron más del 80% de las ventas totales de OTC a finales de 2019.



“Al final, el resultado fue un aumento de más del 24% en las ventas totales y del 8% en los productos de venta sin receta.”



¿Han utilizado Quant Web desde el principio? ¿Qué dificultades han tenido las farmacias para acostumbrarse?

Las farmacias aceptaron este proyecto con gran entusiasmo. Al principio, fue un gran cambio para las farmacias que tenían sus propias categorías y surtidos. Con el tiempo, las farmacias se dieron cuenta de que el surtido facilita el trabajo, por lo que no hubo muchas objeciones. Respetamos y escuchamos todas las sugerencias de las farmacias dentro de los límites posibles.

Todas las farmacias tienen ahora planogramas individuales según sus ventas. Los surtidos son similares para tipos de farmacias similares, pero las plantillas se ajustan de forma individual. Además, si nuestras farmacias no disponían de equipamiento estándar, conseguimos hacerlo todo en poco tiempo. Es importante que hayamos conseguido enseñar a las farmacias a vender los surtidos acordados y a mantener las existencias dentro de los límites previstos.

¿Utilizan canales de comunicación integrados como el Chat?

El Chat fue muy útil para la comunicación y fue bien aceptado por las farmacias. Animamos a nuestros colegas a participar activamente en la comunicación y a dar sugerencias. Por otra parte, intentamos responder de forma muy rápida y onstructiva.

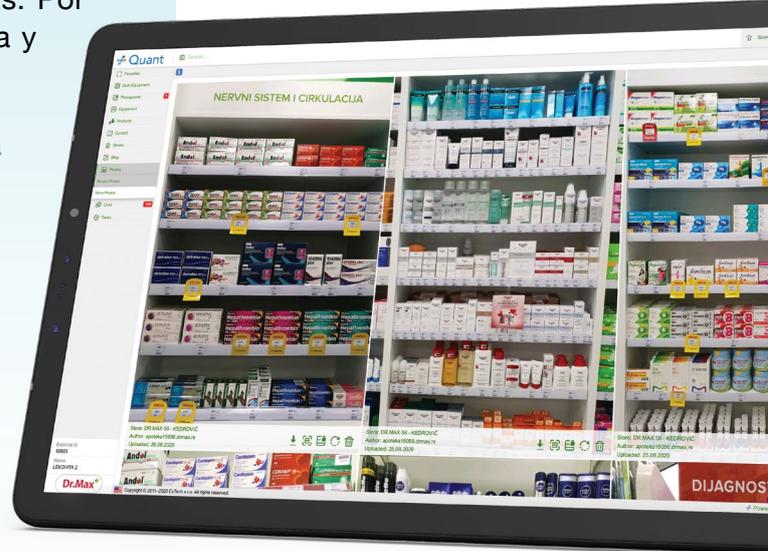
¿Y la función de documentación fotográfica integrada en Quant?

En el tercer trimestre de 2020 empezamos a utilizar la documentación fotográfica. Al principio no era obligatorio, porque todas las farmacias no tenían posibilidades técnicas (Internet inalámbrico o teléfonos inteligentes).

¿Han podido configurar las transferencias automáticas de datos entre su ERP y Quant?

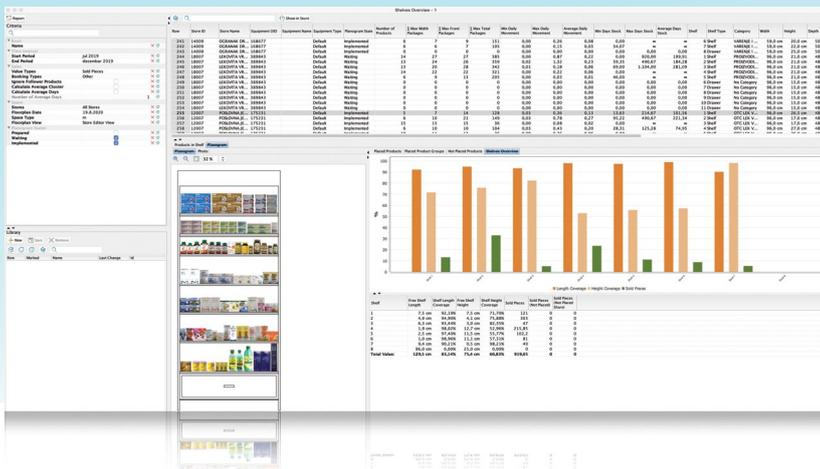
El sistema Pos en el que trabajamos pudo ajustarse y configurarse para tener una conexión automática. Nos llevó unos meses completar y terminar la transferencia automática de datos. Los primeros meses, antes de la transferencia automática de datos, realizamos una importación manual de datos y ahora tenemos una transferencia automática diaria (datos individuales de la tienda, como ventas/stock y datos de los productos).

Durante este tiempo, finalmente conseguimos crear categorías en los POS, definir un artículo para cada nivel de categorías, recolectar todos los datos relativos a los productos, así como todos los datos relativos a los planes técnicos para cada farmacia. Tras la transferencia automática de datos, fue fácil crear planogramas ajustados a cada farmacia según sus ventas y niveles de stock. Por supuesto, también existe la posibilidad de crear planogramas generales para los tipos de farmacia similares.



“Tras la transferencia automática de datos, fue fácil crear planogramas ajustados a cada farmacia según sus ventas y niveles de stock.”





¿Cuáles son sus informes y funciones favoritas?

Es importante destacar que el trabajo es muy sencillo para las farmacias y que tiene un acceso muy fácil. Tenemos acceso a la visión general del espacio y las estanterías en cualquier momento para cada farmacia. A menudo utilizamos el resumen de productos colocados para las nuevas farmacias. En los dos últimos meses, hemos adquirido 26 farmacias y no hemos tenido ningún problema con la preparación de planogramas y pedidos.

¿Cómo calificaría la calidad del soporte?

El equipo de soporte es más que eficiente. Todo se resuelve muy rápidamente y se explica con claridad.

¿Cuáles son los resultados más importantes del proyecto hasta ahora y cuáles son sus planes y objetivos futuros en el área de planificación de espacios y gestión de categorías?

Conseguimos en poco tiempo alcanzar una venta de OTC de protocolo del 87% en relación con los artículos no de protocolo. Las farmacias aceptaron fácilmente el posicionamiento. Gracias a la introducción de la fotodocumentación, esperamos un cumplimiento aún mejor. En el tercer y cuarto trimestre de 2020, tenemos previsto introducir los materiales de marketing. En el segundo trimestre de 2021, queremos presentar los tipos de SEL a través de Quant.

¿Recomendarían Quant?

Sinceramente, recomendaría Quant a todos los tipos de negocios minoristas, con independencia de la fase de su desarrollo. Nosotros empezamos con un gran número de proyectos simultáneos y no tuvimos grandes retos en la creación de categorías, gracias a las soluciones ofrecidas por Quant.



“Todo lo que necesitábamos en este momento estaba completamente cubierto por las soluciones de Quant.”

¿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