

Además de la fase piloto de Quant con la cadena de farmacias Dr.Max en la República Checa, iniciamos la fase de implementación con Dr.Max Eslovaquia en otoño de 2013.

Dr.Max Eslovaquia, la cadena de farmacias más grande de Eslovaquia, tiene más de 200 farmacias en todo el país y se está expandiendo rápidamente. Hasta entonces no se había instalado ningún sistema de gestión de categorías. El sistema de gestión de categorías utilizado en otros países (República Checa) no era capaz de satisfacer las necesidades de la empresa. Por tanto, se definieron ciertos objetivos que era necesario cumplir durante el proceso de implementación:

- Software multiusuario estable que incluye una base de datos centralizada con resultados analíticos.
- Gestión de categorías incluyendo la planificación real de la planta con análisis de la distribución del espacio.
- La disponibilidad de los planogramas, incluso de los planogramas delta, en la web a través de los inicios de sesión en la tienda.
- Durante la fase de configuración se definió el siguiente objetivo. Los planogramas deben de tener la basa en los datos de ventas específicos de cada tienda.



Dr.Max Eslovaquia, la cadena de farmacias más grande de Eslovaquia, tiene más de 200 farmacias en todo el país y se está expandiendo rápidamente.



Durante las primeras semanas nos concentramos en el desarrollo de rutinas para cargar en Quant los datos del software de inteligencia de negocio (BI) existente. Los datos (datos individuales de las tiendas – las ventas/existencias, y los datos de los productos) se transfieren diariamente a un servidor FTP y luego en la noche se importan a Quant, donde los cálculos previos se ejecutan hasta la madrugada.

Con los datos disponibles en el sistema, capacitamos a los encargados de gestión de las categorías. El periodo de la capacitación fue muy breve y pronto fueron capaces de manejar Quant.

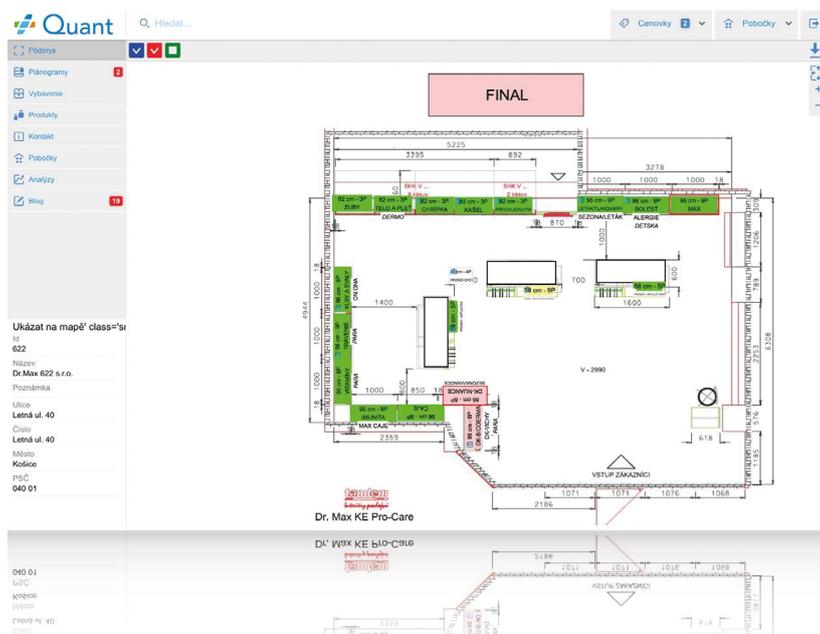
Se puede acceder al sistema desde cualquiera parte del mundo, y los planogramas se pueden crear por múltiples usuarios.

Los planos de suelo se diseñan en Quant, e incluso permiten cargar planos ya diseñados en CAD. Utilizando los datos de ventas específicos de la tienda (también disponibles en los planos de suelo), se calculó la cantidad correcta de espacio para cada categoría y se reestructuraron las farmacias con base a estos análisis.

Hay una función que permite crear varios planos para una misma tienda permite cambiar fácilmente los planos según la temporada.

Para Dr.Max, una de las funciones más importantes de Quant era la posibilidad de acceso a la web en las tiendas. Esto significaba que los planogramas podían descargarse directamente en las tiendas.

El sistema anterior de la empresa hermana en la República Checa requería que los archivos PDF se cargaran manualmente en un FTP. Esto no se consideraba una forma eficiente de distribuir los planogramas.



## Andrea Szymeczek, Ing.

Category Management Specialist  
Dr.Max Slovakia

A mediados de 2013 empezamos a buscar un sistema de gestión de categorías que cumpliera con nuestros requisitos. Necesitábamos un sistema para administrar el espacio, el inventario y la exhibición. Necesitábamos un sistema que se comunicara de manera sencilla y clara tanto con los proveedores como con las farmacias.

Queríamos un sistema que fuera accesible desde cualquier lugar y en cualquier momento. Quant cumple, e incluso supera, todos estos requisitos.

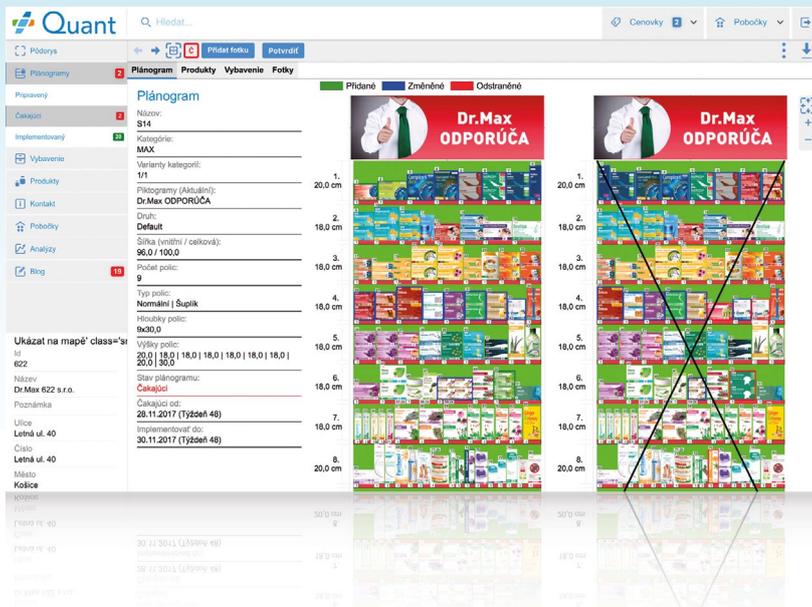
Para un control de espacio óptimo en las farmacias, el análisis de espacio y ventas (información sobre el rendimiento del inventario y la productividad en un momento específico) es muy importante. Con un solo clic esto es posible en Quant. Con un clic más, se puede compartir esta información con las farmacias a través el chat. Esta funcionalidad fue especialmente beneficiosa para nosotros durante la primera etapa de construcción de los planes de suelo, y durante la fase de consulta con las farmacias individuales.

A la hora de tomar decisiones sobre nuestra gama de productos, apreciamos mucho la amplia gama de análisis disponibles, según el proveedor y las marcas.

La posibilidad de exportar estos análisis directamente a Excel o de trabajar directamente con tablas dinámicas nos ayudó mucho.

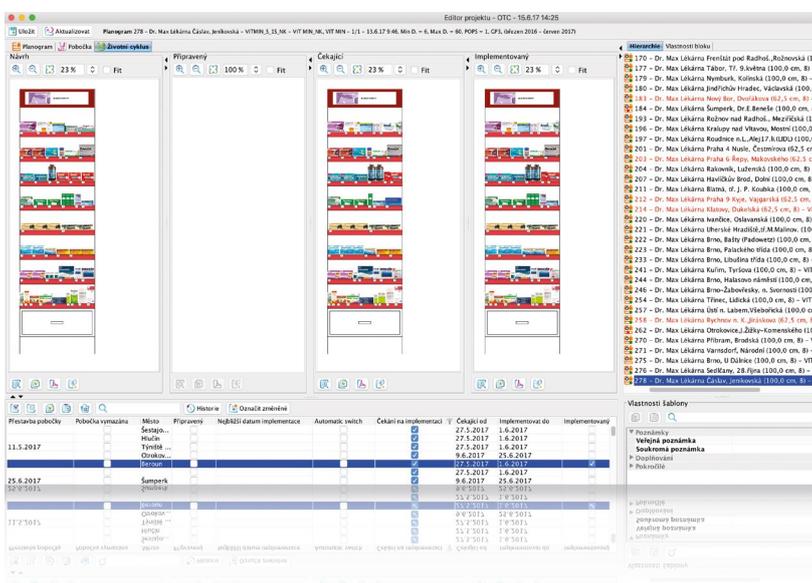
Sin embargo, la mejor función de Quant es la creación de los planogramas. Rápido y fácilmente se adapta a cada farmacia en función de criterios específicos como las ventas y el inventario diario. Los planogramas pueden crearse para una sola farmacia, una combinación de farmacias o con base al promedio de la empresa, dependiendo de su elección.

Esta es, sin duda, la mayor ventaja de Quant para la gestión del inventario y para el acceso general al planograma.



Quant combina la gestión del ciclo de vida (LCM) con el acceso a la web de las tiendas. El LCM permite establecer las fechas en las que se publicarán automáticamente determinados planogramas, y hasta cuándo se tienen que implementar. Los correos electrónicos generados automáticamente se envían a las farmacias, incluyendo información sobre los nuevos planogramas publicados que están pendientes de implementación.

La fecha en la que las farmacias cambian el estado del planograma de pendiente a implementado, se guarda en Quant para posteriores análisis. El acceso a la web de las farmacias también incluye una plataforma de comunicación. De este modo, los farmacéuticos están conectados directamente con sus gerentes de categoría. Cualquier problema que surja puede ser discutido. Las conversaciones se almacenan. En esta plataforma de comunicación se incluyen diferentes departamentos (por ejemplo, Compras).



## Marián HODÁK, Ing.

Director of Sales  
Dr.Max Slovakia

En esta época moderna, no sufrimos de falta de información. El problema es más bien que hay demasiada información disponible. Por eso es tan importante encontrar una forma sencilla, bien estructurada y comprensible de transmitir grandes cantidades de información compleja a las distintas farmacias: todo lo relativo a existencias, espacio y exposición.

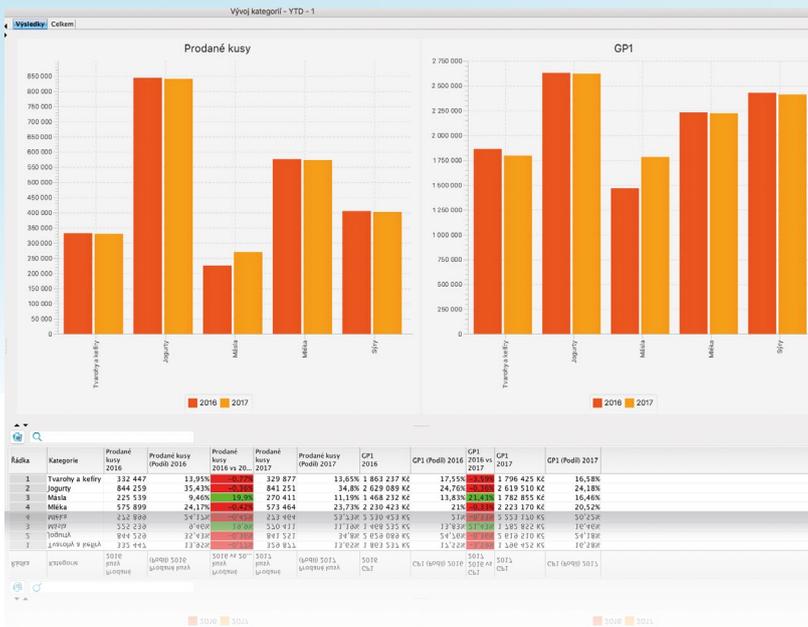
La aplicación web de Quant ha demostrado ser una herramienta ideal para nosotros. Su mayor ventaja es su sencillez y claridad, lo que significa que puede implementarse en las farmacias sin largos periodos de entrenamiento, instalaciones complicadas o pesados manuales: rápido y fácil.

Las farmacias se acostumbran rápidamente a los informes mensuales de la aplicación web sobre los cambios en la exhibición: les informa de los productos que se han añadido, movido o eliminado. Para nosotros, en la dirección general, es muy importante el hecho de poder comunicarnos directamente con las farmacias a través del chat, de modo que podamos reaccionar rápidamente a los comentarios y proporcionar información sin complicaciones ni búsquedas de datos.

La posibilidad de controlar el estado de implementación en las farmacias individuales es una de las muchas funciones útiles.

Lo mejor de esta función es que el programa lo hace por sí mismo, e informa automáticamente a las farmacias y a sus supervisores sobre los planogramas aún no implementados.

Cuando tratamos con nuestros proveedores, apreciamos la oportunidad de discutir y mostrar planogramas individuales que aún no han sido distribuidos a las farmacias. También apreciamos la funcionalidad única que permite a los proveedores ver los datos relativos sólo a sus propios productos, y no los datos relativos a otros productos.



La gestión de categorías es un proceso fundamental y si se realiza correctamente, puede llegar a determinar el éxito del negocio.

El sistema de la nube de Quant también ofrece la posibilidad de incluir a los productores farmacéuticos en el proceso. La información sobre las ubicaciones, el número de productos colocados, etc. se utiliza para mejorar la cooperación entre un minorista farmacéutico y la industria farmacéutica.

Durante la fase de configuración, Dr.Max decidió utilizar el cálculo del planograma de Quant específico para cada tienda. El objetivo era mejorar el volumen de negocio y la bajada de las ganancias debido a la falta de productos o a las cantidades de inventario incorrectas en las farmacias.

Quant utiliza los datos de ventas específicos de cada tienda para calcular el número de piezas de producto que deben colocarse en una estantería. Si un producto no se vende en su totalidad, se sustituirá automáticamente, siguiendo ciertas reglas establecidas por Dr.Max.



¿Le interesa conocer más?

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

[www.quantretail.com](http://www.quantretail.com)

Para más información, diríjase a:

E-mail: [sales@quantretail.com](mailto:sales@quantretail.com)