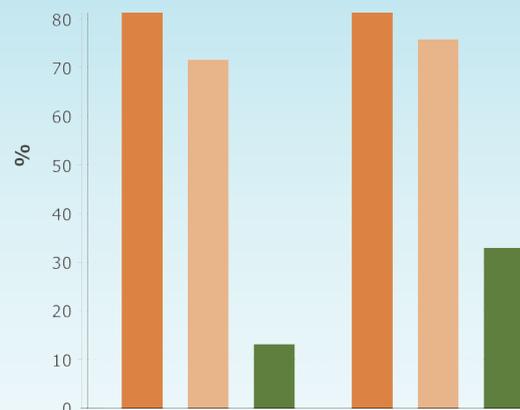


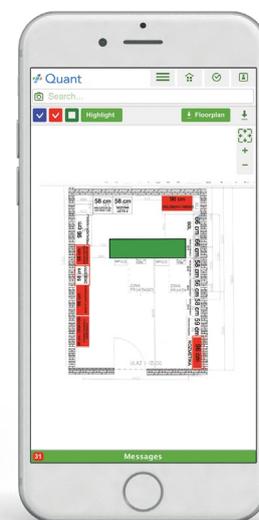
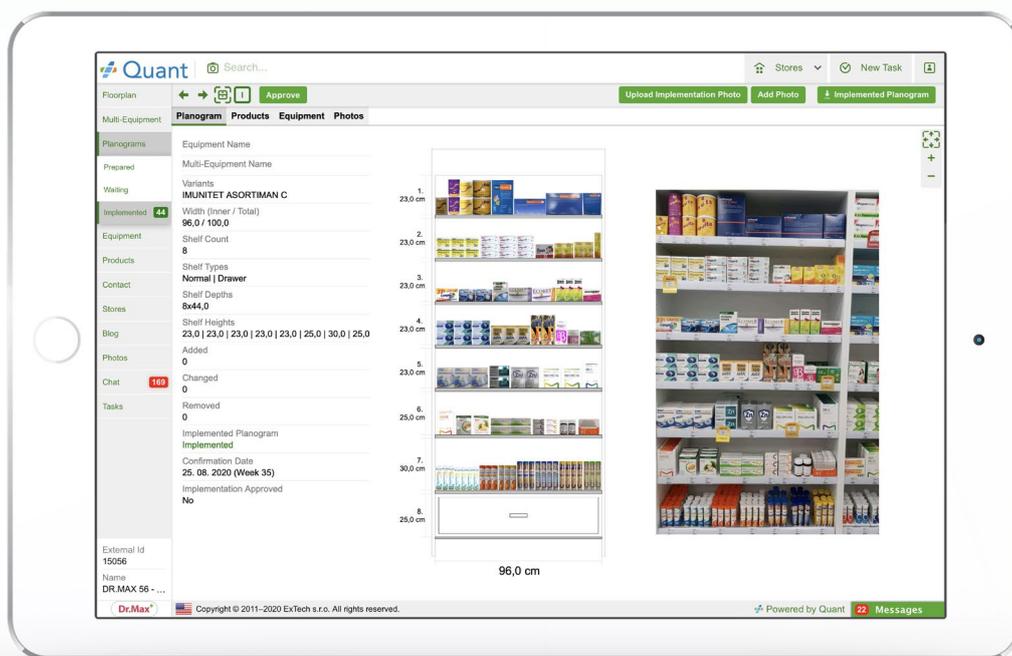
➤ Après avoir commencé à utiliser Quant, combien de temps a-t-il fallu pour configurer le système et quels ont été les premiers avantages ?

Le projet pilote a été lancé au 1er trimestre 2019 dans trois pharmacies. Deux pharmacies sont à proximité du centre de santé et une pharmacie est située dans une rue d'une ville. Dans le même temps, nous avons mis en place un système de comptage des personnes dans ces trois pharmacies pour suivre des paramètres tels que le nombre des clients, le nombre des clients passants, le temps passé en pharmacie, les heures de travail, les points de vente et non-vente en pharmacie, etc.

Le résultat a finalement été une augmentation de plus de 24 % des ventes totales et une augmentation de 8 % des produits placés en vente libre. Après juin, nous avons lancé le projet dans dix pharmacies. Nous avons surveillé toutes les pharmacies jusqu'à fin 2019. Le résultat final a été que les ventes des produits OTC sur les planogrammes représentaient plus de 80 % des ventes totales OTC à la fin de 2019.



« Le résultat a finalement été une augmentation de plus de 24 % des ventes totales et une augmentation de 8 % des produits placés en vente libre. »



➤ Avez-vous utilisé Quant web depuis le début ?

Dans quelle mesure les pharmacies ont-elles eu du mal à s'y habituer ?

Les pharmacies ont accepté ce projet avec beaucoup d'enthousiasme. Au départ, c'était un grand changement, surtout pour les pharmacies, qui avaient leur propre catégorisation et tri de la gamme. Les pharmacies ont réalisé avec le temps que la gestion des produits facilite le travail. Par conséquent, il n'y a pas eu beaucoup d'objections. Dans certaines limites possibles, nous avons respecté et écouté toutes les propositions des pharmacies.

Toutes les pharmacies ont les planogrammes individuels en fonction de leurs ventes. L'assortiment est similaire pour les types de pharmacies similaires, mais les modèles sont bien sûr modifiés individuellement. De plus, si nos pharmacies ne disposaient pas de matériel standard, nous gérons tout en peu de temps. Il est important que nous ayons réussi à apprendre aux pharmacies à vendre l'assortiment convenu et à maintenir les stocks dans les limites attendues.

Utilisez-vous des canaux intégrés de la communication comme la conversation en ligne ?

La conversation en ligne est très utile et les pharmacies l'ont reçu positivement. Nous avons invité nos collègues à participer activement à la communication et à faire des suggestions. D'un autre côté, nous avons essayé de répondre très rapidement.

Que dites-vous de la possibilité de la documentation photographique des magasins intégrée à Quant ?

Nous avons commencé à utiliser la documentation photographique au 3ème trimestre 2020. Au début, nous ne l'avons pas forcé, car les pharmacies n'avaient pas de possibilités techniques (connexion internet sans fil ou smartphones).

Avez-vous pu mettre en place des transferts des données automatiques entre votre ERP et Quant ?

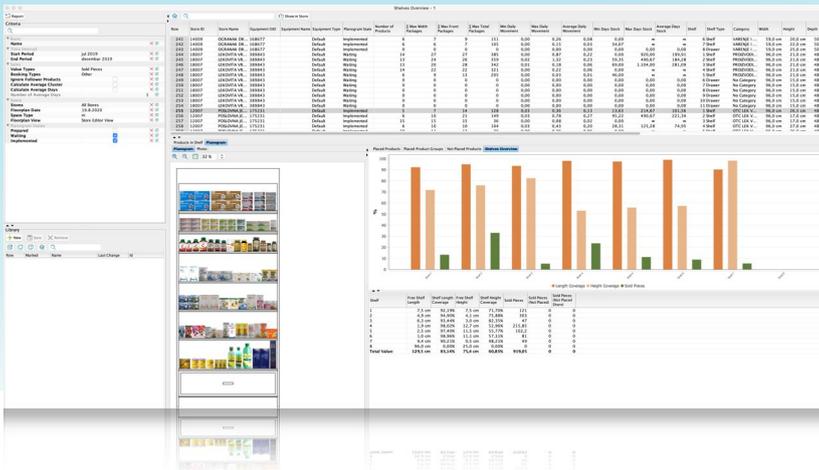
Le système PDV (système de point de vente) dans lequel nous travaillons a pu mettre en place une connexion automatique. Il nous a fallu plusieurs mois pour mettre en service le transfert automatique des données. Pendant les premiers mois avant les transferts automatiques, nous avons effectué des importations manuelles des données et maintenant nous avons un transfert automatique quotidien (données des magasins individuelles telles que les ventes / stocks et les données sur les produits).

Pendant ce temps, nous avons pu créer des catégories dans le PDV, classer correctement les articles en catégories et rassembler toutes les données concernant les plans techniques de chaque pharmacie. Avec l'introduction du transfert automatique des données, il était facile de créer des planogrammes adaptés à chaque pharmacie en fonction des ventes et des niveaux des stocks. Il est également possible de créer des planogrammes généraux pour des types des pharmacies similaires.



« Avec l'introduction du transfert automatique des données, il était facile de créer des planogrammes adaptés à chaque pharmacie en fonction des ventes et des niveaux des stocks. »





Quels sont vos rapports et fonctionnalités préférés ?

Il est important de souligner que le travail est très simple et compréhensible pour les pharmacies. Dans chaque pharmacie, nous avons accès à tout moment à une analyse de la vue d'ensemble de l'espace et des ventes sur des étagères individuelles. De plus, nous utilisons aussi très souvent un aperçu des produits placés pour les nouvelles pharmacies. Au cours des deux derniers mois, nous avons fait l'acquisition des 26 pharmacies et nous n'avons rencontré aucun problème avec la préparation des planogrammes et des commandes.

Comment évaluez-vous la qualité du support ?

L'équipe de support de Quant est plus qu'efficace. Tout est résolu et clairement expliqué très rapidement.

Quels sont les principaux résultats du projet et quels sont vos projets d'avenir dans le domaine de l'aménagement de l'espace et de la gestion des catégories ?

En peu de temps, nous avons réussi à faire en sorte que les ventes d'articles à partir de planogrammes représentent 87% des ventes OTC. Les pharmacies acceptaient facilement le placement des articles. En introduisant la documentation photographique, nous espérons une meilleure adhérence aux planogrammes. Nous prévoyons d'introduire des supports marketing au troisième et quatrième trimestre 2020. Au deuxième trimestre 2021, nous voulons commencer à tester les étiquettes de prix via Quant.

Recommanderiez-vous Quant à d'autres détaillants ?

Je recommanderais sincèrement Quant à tous les détaillants, quelle que soit la phase de développement dans laquelle ils se trouvent. Nous avons commencé avec des nombreux projets simultanés et grâce à la solution proposée dans Quant, nous n'avons pas eu de gros problèmes avec la catégorisation.



« Tout ce dont nous avons besoin aujourd'hui était entièrement satisfait de la solution proposée par Quant. »

Êtes-vous intéressé par une présentation ?

Nous serons heureux de vous montrer personnellement toutes les fonctionnalités et avantages de Quant qui pourraient profiter à votre entreprise.

www.quantretail.com

Pour plus d'informations, veuillez nous contacter :

E-mail: sales@quantretail.com