

**Pourquoi est-il avantageux que les clients se sentent à l'aise et orientés dans le magasin ?**

**Luboš Korbelař**

Group Commercial Director | Dr.Max

**Retail Summit, 5 avril 2022**

# Facteurs influençant le sentiment des clients dans une pharmacie

Dr.Max<sup>+</sup>

- Le professionnalisme du personnel.
- Disponibilité et offres promotionnelles.
- Rapidité – files d'attente, logistique.
- Clarté, organisation de la zone de vente.
- Propreté – visuelle.
- Communication claire des prix.
- Nouveaux produits et stabilité.

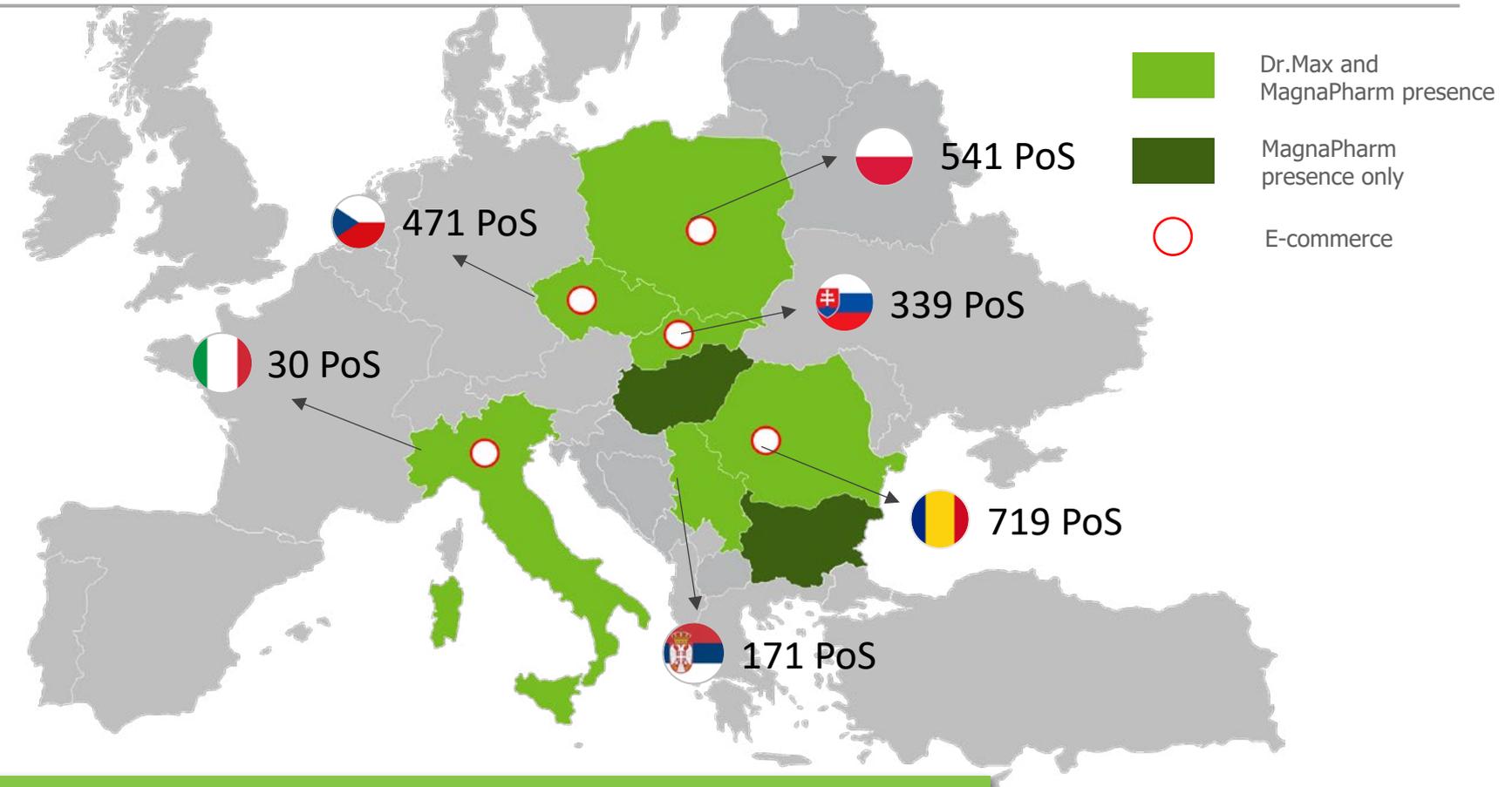


La façon dont les clients perçoivent une visite n'affecte pas seulement les ventes immédiates mais surtout la relation à long terme avec le lieu de vente.

# Diversité des formats au sein de Dr. Max Holding

Dr.Max<sup>+</sup>

- ➊ Plus de 2200 pharmacies.
- ➋ 6 pays.
- ➌ 50–1000 m<sup>2</sup> de surface de vente.
- ➍ Chaque pharmacie est unique en termes d'espace.
- ➎ Le comportement des clients varie.
- ➏ Plus de 30 000 produits exposés.



Bien qu'il n'y ait pas deux pharmacies identiques, l'espace de chacune est planifié et géré en détail. Chaque produit a une position clairement définie et sa quantité est indiquée.

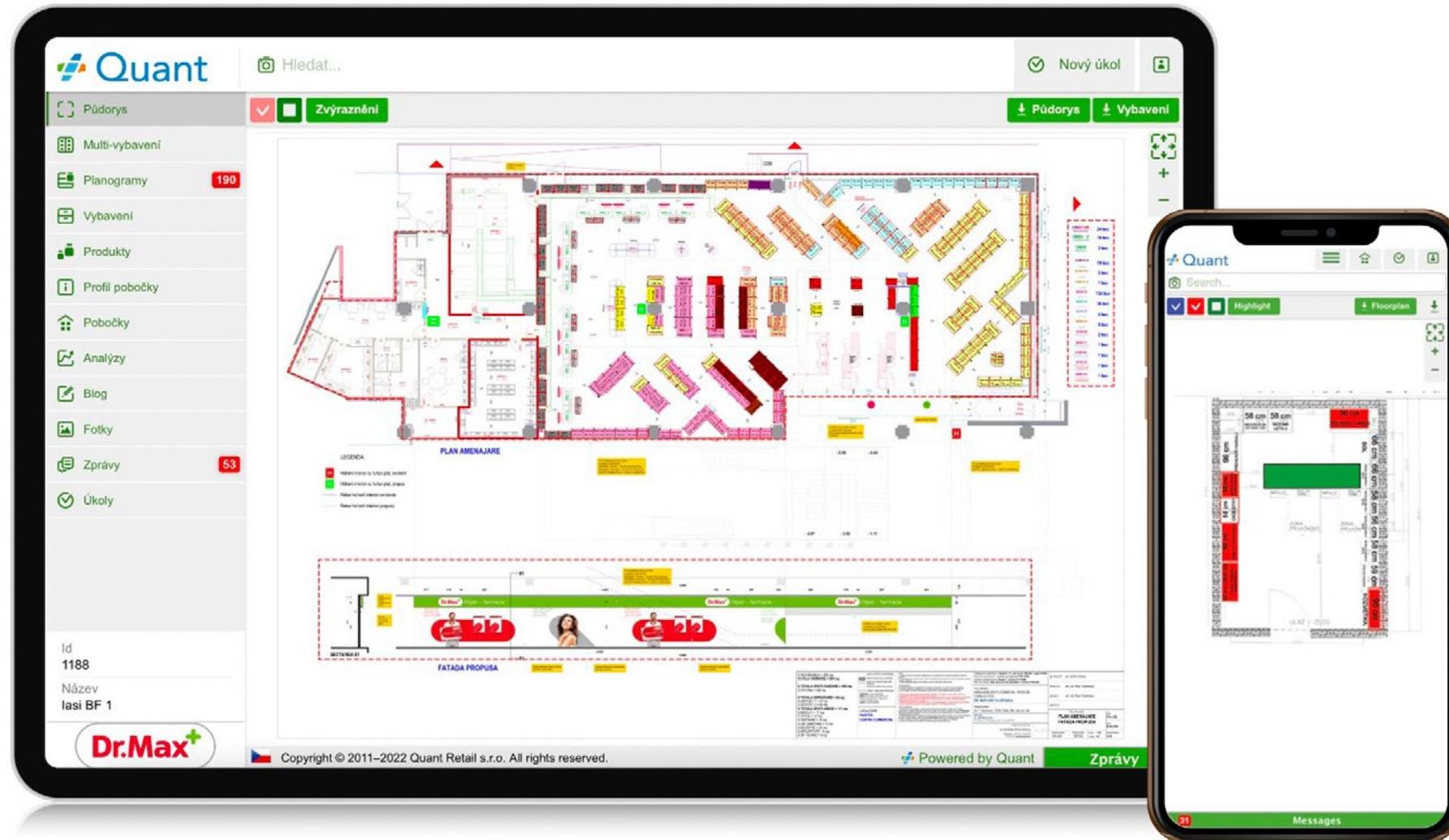
# Comment gérer l'expérience du client ?

Dr.Max<sup>+</sup>



# Plus de 2000 aménagements actuels adaptés à l'emplacement

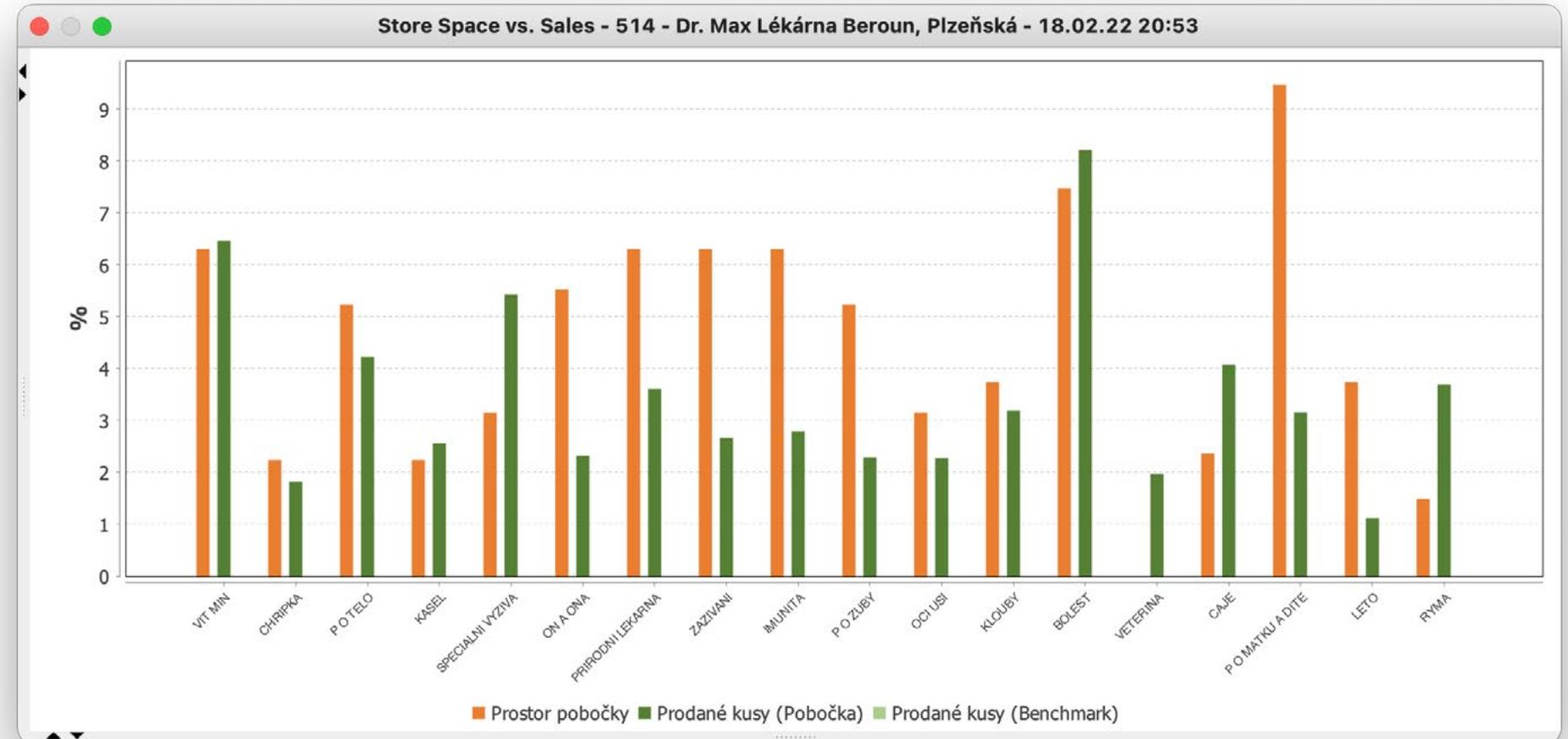
Dr.Max<sup>+</sup>



Une reconstruction plus rapide et un délai plus court pour ouvrir une nouvelle pharmacie.

# Évaluation des parts d'espace et de ventes des catégories

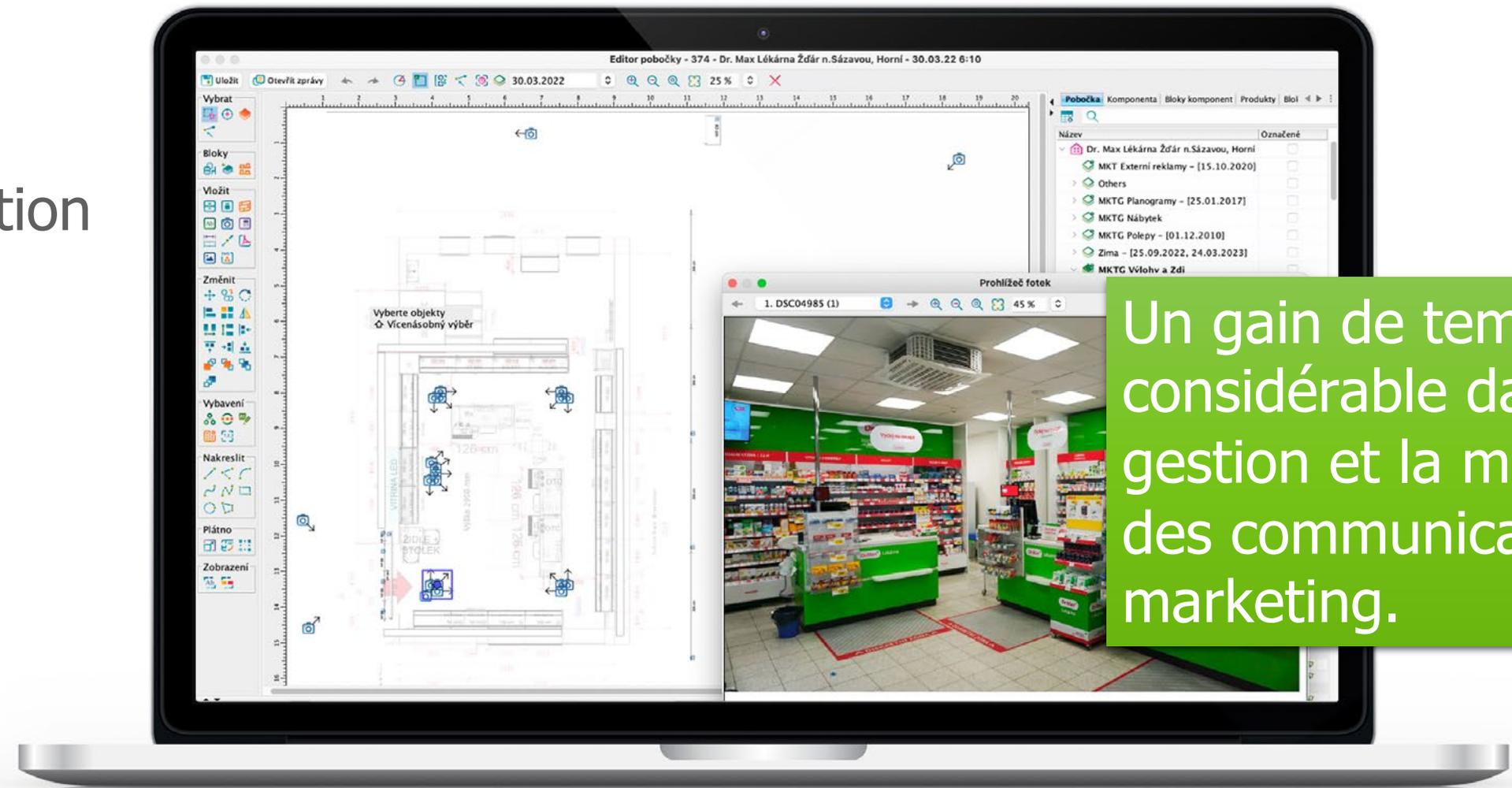
- La catégorie de l'espace correspond-elle aux ventes ?
- Quelles catégories ont le plus grand potentiel de croissance ?
- **L'optimisation de l'espace en Serbie a entraîné une augmentation de 8 % des ventes d'OTC.**



# Registre détaillé de tous les appareils

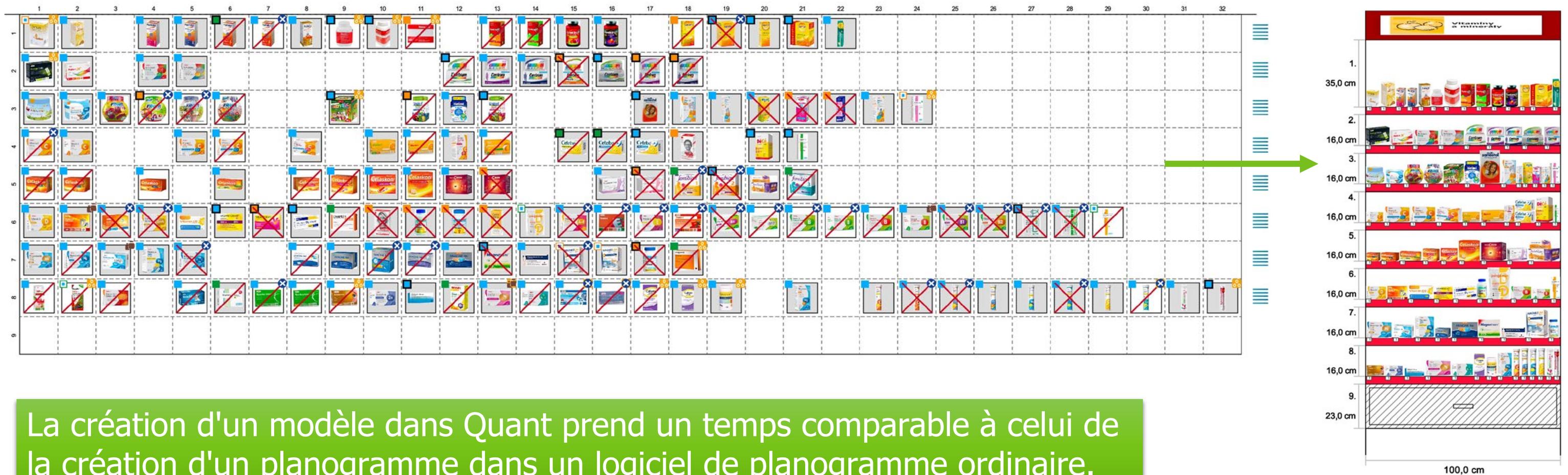
Dr.Max<sup>+</sup>

- Étagères
- Meubles
- Vitrines et murs d'exposition
- Publicité extérieure
- Affiches
- Matériel de marketing
- Autocollants au sol
- Caisses



# Des centaines de planogrammes optimisés à partir d'un modèle unique

Dr.Max<sup>+</sup>



La création d'un modèle dans Quant prend un temps comparable à celui de la création d'un planogramme dans un logiciel de planogramme ordinaire.

# Des centaines de planogrammes optimisés à partir d'un modèle unique

Dr.Max<sup>+</sup>



Cependant, le résultat n'est pas un planogramme particulier...

# Des centaines de planogrammes optimisés à partir d'un modèle unique

Dr.Max<sup>+</sup>



Il en résulte des centaines de planogrammes optimisés pour des magasins spécifiques, en fonction des dimensions, des ventes et des règles commerciales.

- A partir des aménagements et des planogrammes créés, nous pouvons générer une visualisation 3D de la pharmacie en Quant sans aucun travail supplémentaire.
- Les heatmaps et les highlights sont également disponibles en 3D.
- Évaluation initiale facile de nouveaux concepts.



# Documentation photographique améliore la qualité de la mise en œuvre

Dr.Max<sup>+</sup>

The screenshot displays the Quant software interface for managing pharmacy shelves. The top navigation bar includes the Quant logo, a search bar, and a shopping cart icon. Below this, there are navigation buttons for 'Pódorys', 'Nahlásiť problém', and actions like 'Nahrať fotku implementácie', 'Pridať fotku', and downloading PDFs. The main content area is divided into a left sidebar with navigation options (Plánogramy, Pripravené, Čakajúce, Implementované, Všetky, Vybavenie, Produkty, Cenovky, Profil pobočky, Pobočky, Analýzy, Blog, Objednávky, Fotografie, Správy) and a central panel. The central panel shows details for a product implementation plan, including the name 'S03', variants 'BOLEST' PREMIUM 1/1, ALERGIE 1/1', dimensions, and a list of shelves. To the right of the text is a 'Duplikované' (Duplicated) image of a pharmacy shelf, which is a photograph of the actual implementation. The shelf is filled with various medicine boxes, and a vertical scale on the left indicates shelf heights from 1.0 cm to 40.0 cm. A 'Správy' (Management) button is visible at the bottom right of the interface.

Quant

Hľadať...

Cenovky v košíku

Pódorys

Nahlásiť problém

Nahrať fotku implementácie

Pridať fotku

Stiahnuť implementovaný plánogram v PDF.

Stiahnuť implementované cenovky v PDF.

Plánogramy

Detail Produkty Fotografie

Duplikované

Názov vybavenia  
S03

Názov multi-vybavenia

Varianty  
BOLEST' PREMIUM 1/1, ALERGIE 1/1

Šírka (vnútorná/ celková)  
96,0 / 100,0

Počet polic  
9

Typy polic  
Normálny | Zásuvka

Hĺbka polic  
9x30,0

Výšky polic  
23,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 19,0 |

Priradené

Zmenené

Odstránené

Implementovaný plánogram  
Implementované

Dátum potvrdenia  
21. 03. 2022 (Týždeň 13)

Schválená implementácia  
Nie

Copyright © 2011–2022 Quant Retail s.r.o. All rights reserved.

Powered by Quant

Správy

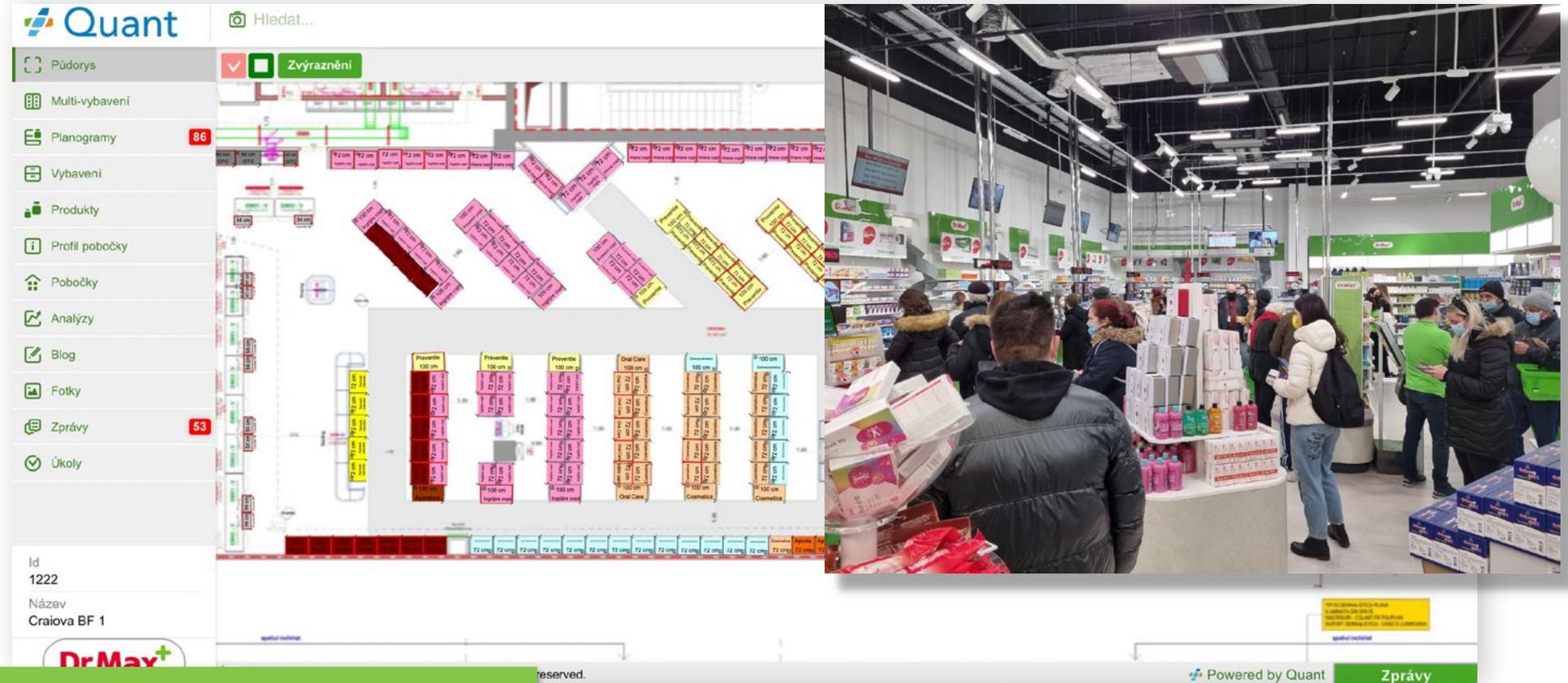
Après l'introduction de la confirmation de la mise en œuvre du planogramme avec photo jointe, la qualité et la précision ont été améliorées.



# Évolution et nouveaux formats

# Introduction de nouveaux formats

- HiperFarmacia en Roumanie.
- Réponse à la demande des clients.
- Nouveau format dans les pharmacies.
- 1000 m<sup>2</sup> de surface de vente.
- Renforcement du rôle de la zone de libre-service.
- Gestion efficace des coûts.



Les processus de gestion et de planification de l'espace facilitent l'introduction de nouveaux formats dans d'autres pays.



# Les principaux avantages de la gestion globale des espaces de vente au détail

- **5–15 %** d'augmentation des ventes dans les catégories clés.
- Réduction de **20 à 30 %** des surstocks grâce à la présentation d'une quantité optimale de produits.
- **40–60 %** de gain de temps sur la reconstruction et l'ouverture de nouveaux magasins.
- Perfectionnement de l'automatisation des commandes en reliant Quant et Planning Wizard.
- Une équipe de **2 à 3** personnes dans un pays est suffisante pour une gestion détaillée des espaces et des catégories.
- Gain de temps pour le personnel au quotidien.
- Mise en œuvre plus facile des accords avec les fournisseurs.
- Meilleure expérience client grâce à une orientation facile dans le magasin.
- Disponibilité de produits adaptés au lieu.