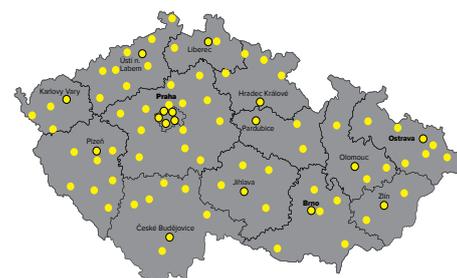


Linda Michaličková

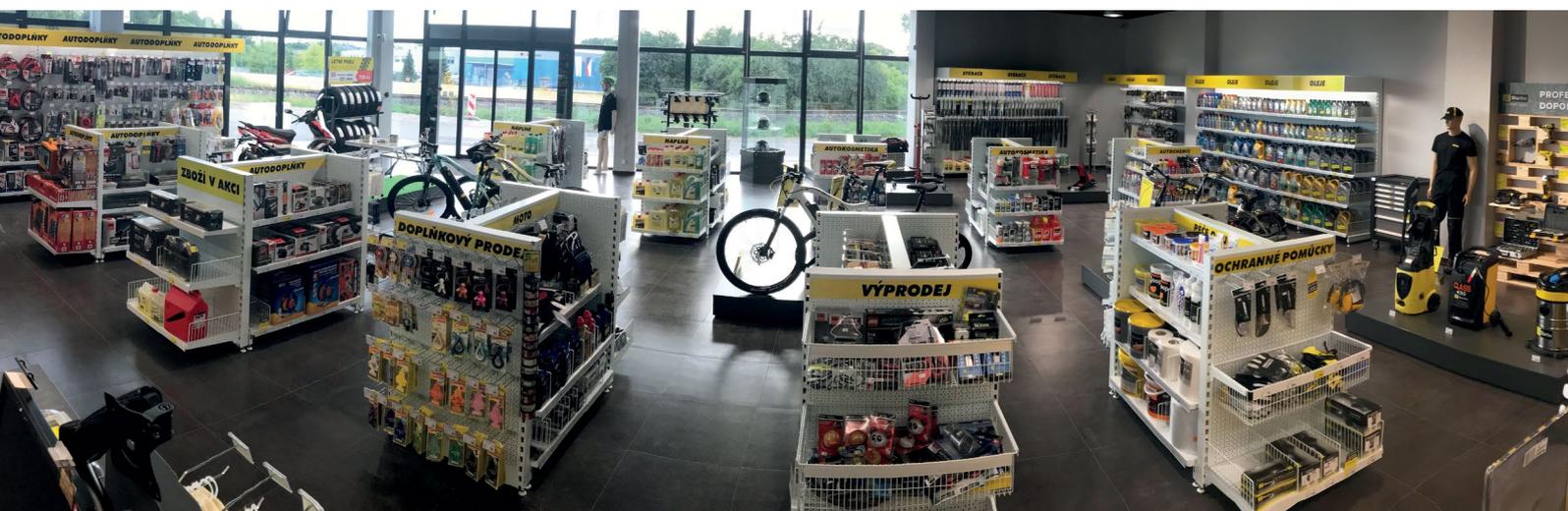
Category & Merchandising manager

Auto Kelly exploitait initialement des magasins vendant des pièces de rechange et se concentrait exclusivement sur les ateliers de réparation automobile, ce qui signifie les clients grossistes. En 2000, les magasins ont également ouvert pour la première fois aux clients de détail.

En 2014, l'entreprise a décidé d'y prêter une plus grande attention, car elle y voyait un potentiel commercial. L'objectif était clair : créer l'environnement optimal pour les nouveaux clients, standardiser l'offre des produits dans leurs espaces de vente en magasin et renforcer la perception de la marque Auto Kelly dans l'environnement de la vente au détail.



- Un réseau de plus de 80 magasins
- Plus de 300 services contractuels dans le réseau Auto Kelly Auto Service
- Entrepôt avec près de 11 millions des marchandises
- Des pièces automobiles de plus de 500 fabricants de marque



En particulier, nous apprécions l'application Web pour ces raisons :

- Toutes les informations associées à la zone de vente sont disponibles en un seul endroit.
- Les informations sont en ligne.
- L'intuitivité du travail dans l'application Web.
- La visualisation des plans d'implantation et des planogrammes fournit aux vendeurs une vue d'ensemble parfaite de l'emplacement de chaque produit (matériau).
- Un blog, qui contient toutes les communications concernant les événements de merchandising et de marketing, garde un historique de la communication et distingue la pertinence des communications pour un magasin spécifique.
- Élimination des gros transferts des données par e-mail.
- Discussion en ligne entre le réseau et l'équipe commerciale qui gère les problèmes opérationnels.
- Les sondages nous permettent de découvrir des informations de l'ensemble du réseau ou d'obtenir des commentaires.

La principale facilitation du travail des merchandiseurs dans la création des planogrammes à Quant réside dans la possibilité de leur implémentation en mode « branch specific ». Merchandiseur crée un modèle du planogramme dans lequel il place l'ensemble du portefeuille des produits de la catégorie donnée, et Quant calcule ensuite le nombre des produits placés en fonction des données de vente de chaque magasin spécifique. Cela a également un effet positif sur la gestion des stocks.

Connexion de Quant au système Planning Wizard apporte les avantages suivants :

- Gestion centralisée et efficace du changement dans les planogrammes.
- Planning Wizard obtient des informations spécifiques de Quant sur la présence et la quantité des produits placés dans le magasin.
- Reflet en temps opportun des besoins du magasin (nouveaux articles envoyés aux magasins concernés, et vice versa, les marchandises qui ne sont plus dans le planogramme des magasins soit retirées complètement ou stockées uniquement dans la quantité nécessaire).

Quant offre un accès facile aux exportations des données :

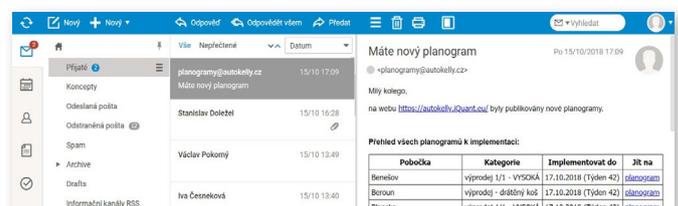
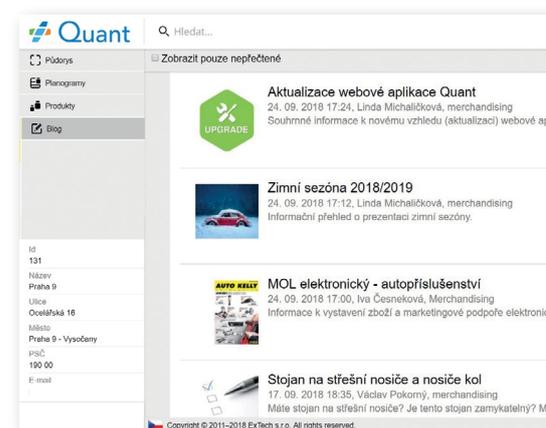
- Un aperçu des produits placés dans le magasin, qui sera apprécié par Product Management lors de la gestion du portefeuille des produits des fournisseurs individuels.
- Un aperçu de l'équipement du magasin qui est utile pour assurer la mise en œuvre des nouveaux équipements du magasin ou comme données d'entrée pour la mise à jour des installations des magasins existantes.

Le système dispose également d'une gestion très flexible des comptes utilisateurs et de la possibilité d'envoyer des notifications. Nous pouvons gérer nous-mêmes la forme et la fréquence des e-mails des notifications selon nos besoins spécifiques.

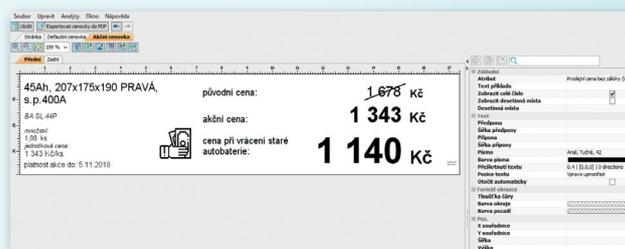
Petr Holeček

Direttore della catena di fornitura

« La connexion de Quant à Planning Wizard nous a permis de gérer très facilement la gestion des stocks. Grâce à la définition précise des produits / articles exportés en magasin, nous évitons de tenir des stocks morts. Dans le même temps, nous sommes en mesure de commander des marchandises à l'avance afin que les marchandises soient physiquement en stock dans les magasins et dans la quantité requise. Nous sommes en mesure d'assurer tout cela même lors des mises à jour régulières des planogrammes, de la reconstruction ou de l'ouverture d'un nouveau magasin. »

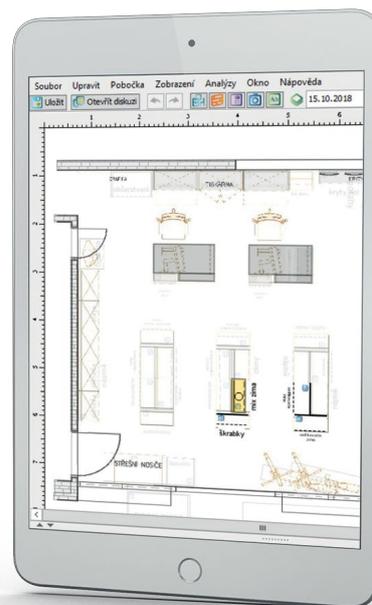


En janvier 2018, nous avons lancé une fonctionnalité complètement révolutionnaire pour nous – l'impression d'étiquettes étagère directement à partir de l'application Web Quant. Cette fonction est entièrement connectée aux planogrammes qui ont été publiés.



Les principaux avantages sont :

- Possibilité d'imprimer les étiquettes étagère (Shelf Edge Labels) directement à partir du planogramme.
- Notification automatique du changement de prix de vente.
- E-mail de notification vous informant qu'un produit particulier doit être réévalué.
- Génération automatique d'étiquettes de prix nouvelles ou mises à jour.
- Amélioration du travail des vendeurs lors des réévaluations régulières.
- Administration du design des étiquettes de prix.
- Publication des étiquettes de prix avant le début de la vente (c'est-à-dire avant la validité des prix spéciaux).
- Affichage des prix de l'inscription et Cash Back directement sur l'étiquette.



L'introduction du logiciel Quant a été particulièrement difficile dans le domaine de l'interconnexion des bases des données internes d'Auto Kelly, qui sont principalement construites en commerce de gros. La gestion des données est également exigeante en termes de volume (cinq cent mille pièces uniques envoyées quotidiennement au système Quant). Dans les fichiers importés, les données ne sont pas seulement destinées à l'identification des marchandises, mais également aux données de vente et aux données d'entrepôt. Enfin, l'entreprise a également dû faire face à la peur du changement et à l'approche prudente des magasins face à un nouvel outil, une application Web. Afin d'éviter des complications lors du démarrage réel du système sur l'ensemble du réseau, nous avons toujours d'abord testé la fonction donnée dans le magasin pilote, évalué le retour d'expérience et seulement ensuite l'appliqué à l'ensemble du réseau de vente. Nous avons toujours créé des manuels détaillés qui expliquent clairement à la fois la signification et les avantages des nouvelles fonctions et leur fonctionnement pratique. Nous avons consacré beaucoup de temps à la communication interne au sein du réseau de vente et entre les services coopérants au siège de l'entreprise.

À l'avenir, nous prévoyons d'utiliser les fonctionnalités supplémentaires de Quant pour analyser la gestion efficace de l'espace et pour stocker les marchandises. Une autre étape prévue consiste à gérer les supports marketing via Quant et leur communication via l'interface Web.

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