Quant

Étude de cas

Dr.Max

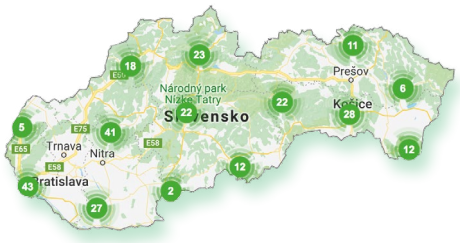
Chaîne des pharmacies Slovaquie

Gestion intelligente du commerce de détail — Automne 2013

En plus d'une phase pilote de Quant avec la chaîne des pharmacies Dr.Max en République tchèque, nous avons lancé une phase de mise en place avec le Dr.Max Slovaquie à l'automne 2013.

Jusqu'alors, aucun système de gestion des catégories n'avait été installé. Le système de gestion des catégories d'entreprise utilisé dans d'autres pays (République tchèque) n'était pas en mesure de répondre aux besoins de l'entreprise. Certains objectifs ont donc été définis, qui doivent être atteints lors du processus d'installation :

- Logiciel multi-utilisateur stable comprenant une base des données centralisée avec des sorties analytiques.
- Category Management, qui comprend une planification réaliste de l'espace de vente basée sur des données commerciales.
- Distribution facile des planogrammes aux magasins.
- Au cours de la phase pilote, un autre objectif très important a été fixé. Les planogrammes devaient être basés sur les données de vente des magasins individuels.



Dr.Max Slovaquie, la plus grande chaîne des pharmacies de Slovaquie, a plus que 200 pharmacies dans tout le pays et se développe rapidement

Au cours des premières semaines, nous nous sommes concentrés sur la mise en œuvre d'importations automatiques des données importantes dans Quant. Une fois les données disponibles étaient dans Quant, une courte formation des utilisateurs a eu lieu, qui ont ensuite pu commencer à gérer les catégories et à créer des planogrammes.

L'une des premières étapes a été de dessiner les plans d'implantation de tous les magasins dans l'éditeur Quant intégré.

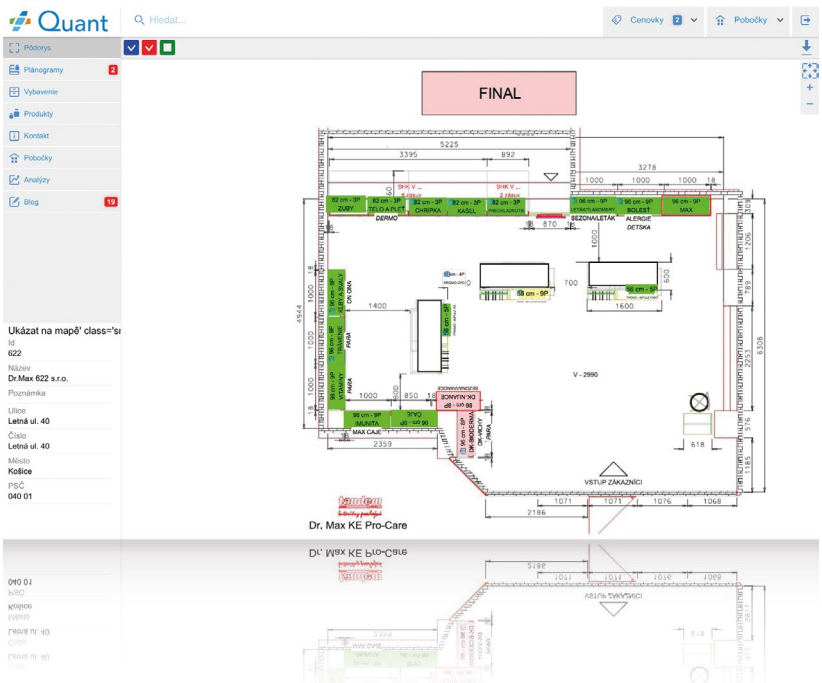
Le système est accessible de n'importe où dans le monde et les planogrammes peuvent être créés par plusieurs utilisateurs.

Un utilisateur a réussi à dessiner des dizaines de plans d'implantation par semaine, de sorte que tout le matériel nécessaire à la création des planogrammes a été préparé en peu de temps. À l'aide des données spécifiques des magasins (également disponibles dans le plan d'implantation), la quantité exacte d'espace pour chaque catégorie a été calculée et les pharmacies ont été organisées en fonction de ces analyses.

Quant vous offre une fonction qui vous permet de configurer plusieurs plans d'implantation pour un magasin, qui peuvent être facilement commutés selon la saison.

Pour Dr.Max, l'une des fonctionnalités les plus importantes de Quant était la possibilité d'accès Web dans les magasins. Cela signifiait que les planogrammes pouvaient être téléchargés directement sur place.

L'ancien système du Dr.Max en République tchèque exigeait que les fichiers PDF soient téléchargés manuellement sur un FTP. Cela n'a pas été considéré comme un moyen efficace de distribuer des planogrammes.



Andrea Szymeczek, Ing.

Category Management Specialist du Dr.Max Slovaquie

Au milieu de 2013, nous avons commencé notre recherche d'un système de gestion des catégories qui répondrait à nos exigences assez considérables. Nous avions besoin d'un système pour gérer l'espace, le stock et l'affichage. Nous avions besoin d'un système qui communiquerait simplement et clairement avec les fournisseurs et les pharmacies.

Nous voulions un système accessible de partout et à tout moment. Quant satisfait, et même dépasse, toutes ces exigences.

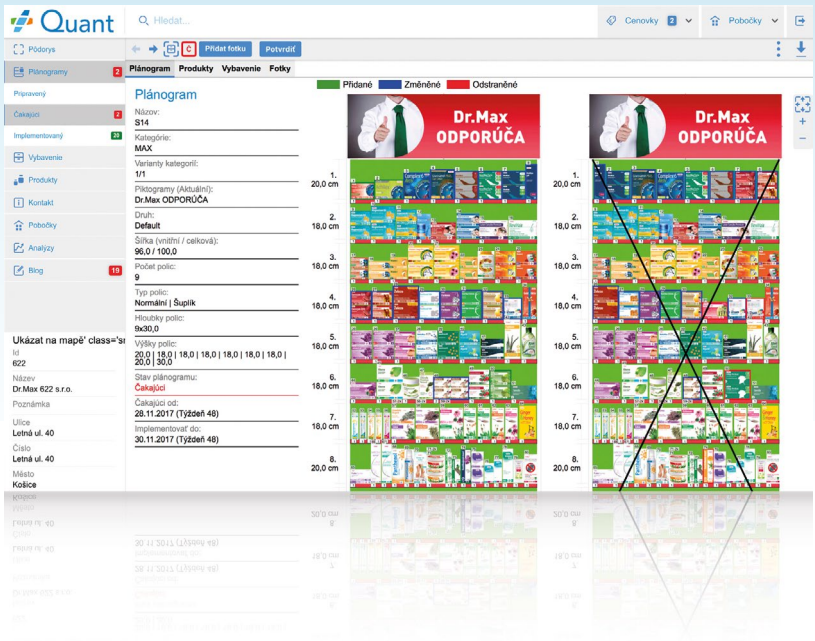
Pour un contrôle optimal de l'espace dans les pharmacies, il est important de pouvoir obtenir à tout moment des informations sur la performance des stocks et la productivité : analyse Space to Sales. Dans Quant, cela est possible en un clic. Avec le deuxième clic, vous pouvez partager ces informations avec les pharmacies via des conversations. Cette fonctionnalité nous a été particulièrement bénéfique lors de la première étape de l'élaboration des plans d'implantation et lors de la consultation des pharmacies individuelles.

Lors de la prise de décision concernant notre gamme des produits, nous avons grandement apprécié le large éventail d'analyses disponibles – selon le fournisseur et les marques.

La possibilité d'exporter ces analyses directement vers Excel ou de travailler directement avec des tableaux croisés dynamiques nous a vraiment aidés.

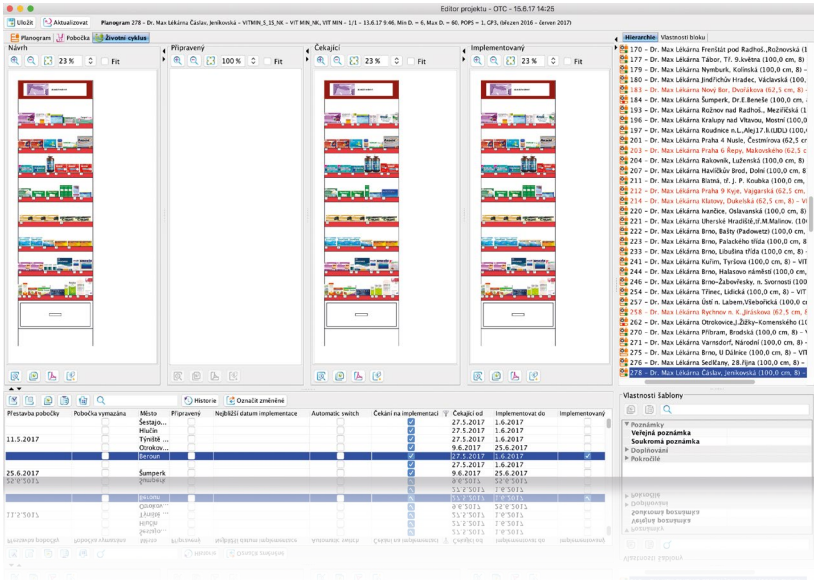
Le plus grand argument de vente de Quant est la fonctionnalité qui crée des planogrammes avec une facilité et vitesse pour convenir à chaque pharmacie individuelle selon des critères spécifiés tels que les ventes et le stock quotidien. Les planogrammes peuvent être créés pour une seule pharmacie, une combinaison des pharmacies ou ils peuvent être fondés sur les valeurs moyennes de l'entreprise, selon votre choix.

C'est certainement le plus grand avantage de Quant pour la gestion des stocks et pour l'accès global au planogramme.



Quant combine la gestion du cycle de vie (Life Cycle Management – LCM) avec la connexion Web des magasins. LCM permet de définir des dates auxquelles certains planogrammes seront automatiquement publiés, en attendant leur mise en œuvre. Des e-mails générés automatiquement sont envoyés aux pharmacies, y compris des informations sur les planogrammes nouvellement publiés, qui sont en attente de mise en œuvre.

Les dates de réinitialisation des magasins sur les planogrammes nouvellement établis en attente de mise en œuvre sont stockées dans Quant pour une analyse plus approfondie. La connexion web de la pharmacie permet également la communication entre les magasins et leurs gestionnaires des catégories. Tous les problèmes peuvent être résolus immédiatement. Les conversations sont stockées. Les divers services tels que les services des achats sont également inclus dans cette communication.



Marián HODÁK, Ing.
Director of Sales
du Dr.Max Slovaquie

À notre époque moderne, nous ne souffrons pas d'un manque d'information. Le problème est plutôt qu'il y a trop d'informations disponibles. C'est pourquoi il est si important de trouver un moyen simple, bien structuré et compréhensible de transmettre des quantités d'informations complexes à différentes pharmacies – tout ce qui concerne le stock, l'espace et l'affichage.

L'application Web de Quant s'est avérée être un outil idéal pour nous. Le plus grand avantage est sa simplicité et sa clarté pour les pharmacies. Quant est sans longue formation, sans installation compliquée, sans manuels épais – quick and easy.

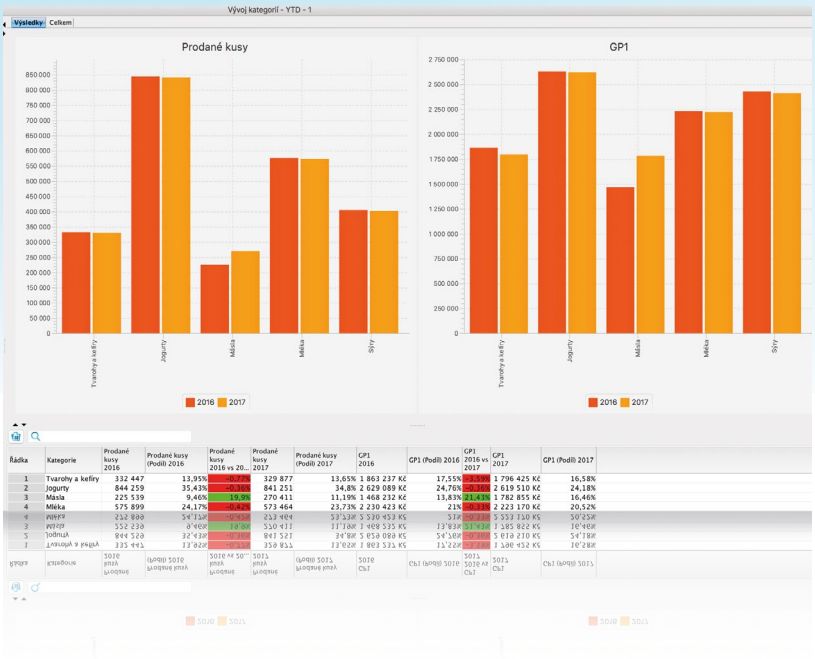
Les pharmacies se sont rapidement habituées à trouver une comparaison avec l'application Web chaque mois, quels éléments étaient ajoutés, supprimés ou déplacés. D'une grande importance pour nous au niveau de la direction centrale, nous pouvons communiquer en ligne avec les pharmacies, afin de pouvoir réagir rapidement aux commentaires et fournir des commentaires sans complication.

La possibilité de contrôler l'état de mise en œuvre dans les pharmacies individuelles est l'une des nombreuses fonctionnalités utiles.

La meilleure partie est que le programme le fait pour nous et informe automatiquement les pharmacies et leurs supérieurs de la non-mise en œuvre.

Lors des négociations avec les fournisseurs, nous apprécions la possibilité de consulter et de montrer les planogrammes des pharmacies individuelles aux fournisseurs avant leur publication pour les pharmacies.

Et aussi une fonctionnalité unique, où les fournisseurs ne voient pas les données pour tous les articles, mais uniquement pour leurs produits.



Category Management peut augmenter considérablement le succès commercial de votre entreprise

Quant Cloud offre également la possibilité d'inclure les producteurs pharmaceutiques dans le processus. Les informations sur les emplacements, le nombre des produits placés, etc. sont utilisées pour renforcer la coopération entre un détaillant pharmaceutique et l'industrie pharmaceutique.

Au cours de la phase de configuration, Dr.Max a décidé d'utiliser les calculs pour un magasin spécifique, ce qui est un outil de Quant – un calcul Store Specific. L'objectif était d'augmenter le chiffre d'affaires et de réduire les pertes dues à des produits manquants ou à un mauvais inventaire des produits dans le magasin.

Quant utilise des données spécifiques de vente du magasin pour calculer le nombre des produits qui ne devraient pas manquer dans le magasin. Si un produit n'est pas du tout vendu, il sera automatiquement remplacé, selon certaines règles fixées par Dr.Max.

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