

Jaroslav Bucko | Key Account Manager

FixDistribution utilise Quant depuis le début de l'année 2017. Pouvez-vous décrire brièvement votre modèle commercial et votre motivation à rechercher un outil pour planifier l'espace et créer des planogrammes ?

Notre société opère dans le segment B2B et se concentre sur le marché des appareils mobiles. Nos partenaires commerciaux sont des opérateurs mobiles, des magasins d'électronique et également des stations-service auxquels nous fournissons une aide en mettant l'accent sur le client final. Afin de nous différencier des distributeurs réguliers, nous nous sommes concentrés non seulement sur la livraison des marchandises en magasin mais aussi sur leur présentation. Au début, nous administrions tous les processus à l'aide de MS Excel. Cependant, la charge de travail et la consommation de temps de cette approche n'étaient pas durables à long terme compte tenu de la dynamique du marché et de la fréquence de modification de l'assortiment. Par conséquent, il était nécessaire de trouver une solution complète pour la création des planogrammes et d'analyses des ventes afin de pouvoir se développer et fournir des meilleurs services. Après la présentation d'ExTech, nous avons décidé d'essayer Quant car cette solution semblait couvrir nos besoins et avait un potentiel de développement.

- Fondée en 2013
- 530 magasins partenaires gérés
- 5650 produits en base des données



Quelles ont été les difficultés ? Comment avez-vous réussi à les surmonter et quels ont été les premiers bénéfices ?

La tâche la plus exigeante consistait à collecter les matériaux nécessaires, en particulier la disposition des espaces d'exposition dans les magasins individuels, y compris les dimensions des étagères et les photographies des produits. Ensuite, les informations ont été téléchargées sur Quant et les plans d'implantation des magasins ont été dessinés. Grâce au support technique fourni par Quant, les progrès ont été assez rapides et nous avons reçu en quelques semaines les premiers résultats sous forme de planogrammes pour le réseau commercial NAY.

Vous avez téléchargé des données sur Quant manuellement à l'aide d'importations à partir de feuilles MS Excel pendant assez longtemps. Quand avez-vous réussi à mettre en place des transferts des données automatiques pour la première fois ?

Les premières importations automatiques ont été lancées pour notre division FixServis. L'étape suivante a été l'importation des données de vente et d'inventaire après l'acquisition de notre plus grand partenaire, Slovakia Telekom, le 1er janvier 2019. La définition des importations exigeait la spécification exacte des formats des données et l'organisation des délais de traitement.



Quant

Search...

Stores

Confirm

Planogram Products Photos

Multi-Equipment

Planograms

Waiting

Implemented

Equipment

Products

Contact

Stores

Analysis

Blog

Orders

Photos

Chat

Tasks

Equipment Name
NAY BA1 Puzdro - Apple - FixDistrib

Multi-Equipment Name
BA1 188 - ST1

Variants
NAY puzdro BA1 188 - ST1 - 2

Width (Inser / Total)
100,0 / 100,0

Shelf Count
1

Shelf Types
Normalni

Shelf Depths
1x13,0

Shelf Heights
188,0

Added
4

Changed
9

Removed
4

Waiting Planogram
Waiting

Waiting Since Date
13. 01. 2020 (Week 3)

Latest Implementation Date
Waiting Since Date

External Id
NAY SK BA1

Name
NAY - Bratislava Tuhovská

FixDistribution

Copyright © 2011–2020 ExTech s.r.o. All rights reserved. 13-01-2020 04:53:38 Testing iFix

Powered by Quant

Messages

Le paramétrage des transferts automatiques des données vous a-t-il aidé à mieux utiliser les rapports intégrés dans Quant ?

Maintenant, nous ne pouvons pas imaginer fonctionner sans transferts automatiques. C'est uniquement grâce à eux que nous pouvons utiliser les données de vente au quotidien et réagir immédiatement au développement dans les magasins individuels. De plus, nous sommes bien informés des stocks et des marchandises en route et nous pouvons donc répondre aux questions des magasins concernant les niveaux des stocks.

Quels rapports utilisez-vous le plus fréquemment ?

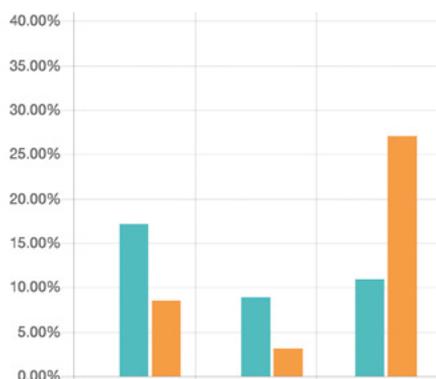
Au quotidien, nous utilisons un développement des ventes qui nous aide à commander tôt des produits auprès des fournisseurs et à maintenir des stocks optimaux en cas d'augmentation ou de diminution inattendue des ventes. Parmi les autres rapports régulièrement utilisés, il y a des aperçus des produits placés dans les planogrammes, des ventes annuelles et autres.

De quelle manière utilisez-vous Quant Web ?

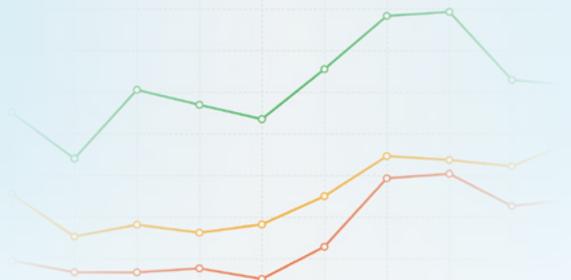
Nous utilisons le Quant Web en particulier pour l'administration des articles exposés dans les magasins et pour nos représentants commerciaux, qui ne sont affectés qu'aux magasins dont ils sont responsables. Si le magasin maintient l'exposition selon le planogramme, il est plus facile d'identifier exactement les marchandises manquantes, puis de trouver la cause et d'assurer le réapprovisionnement sans avoir besoin d'un inventaire complet. Cette approche a réduit considérablement les pertes dues à l'indisponibilité des marchandises.

Au printemps 2019, vous avez participé pour la première fois au Quant Workshop. Vous avez présenté une innovation dans Quant permettant la création automatique des projets des commandes. Vous avez été parmi les premiers à tester les commandes automatiques dans Quant. La fonction a-t-elle été mise en service avec succès ?

Jusqu'à présent, nous avons réussi à mettre en service la fonction de commande automatique dans le réseau de Slovaquie Telekom, où elle est toujours sous surveillance quotidienne. Ce n'était pas du tout facile. Il était nécessaire d'optimiser les flux des données entre Quant et d'autres systèmes. Le plus important était la définition correcte des critères pour le calcul du stock minimum.



« Nous apprécions en particulier la gestion simplifiée des articles exposés dans les magasins et l'acquisition des nouveaux partenaires commerciaux. »



Quels sont les résultats ?

Les résultats actuels du déploiement des commandes automatiques comprennent :

- Augmentation automatique des stocks de 10 % dans les magasins en raison de la hausse des ventes en fin d'année guidant à une meilleure disponibilité.
- Nous avons réussi à réagir à une augmentation énorme et irrégulière du chiffre d'affaires pendant la saison de Noël, qui n'aurait pas pu être gérée avec succès sans les commandes automatiques.
- Après avoir réduit les ventes, nous prévoyons une réduction automatique des stocks pour fixer des minima.

Quels sont les principaux résultats du projet après près de trois ans ?

Outre les avantages précités des commandes automatiques, on apprécie notamment la facilité de la gestion des articles exposés dans les magasins et l'acquisition des nouveaux partenaires commerciaux également grâce à la mise à disposition de la gestion de l'espace. En outre, le travail de nos représentants commerciaux administrant les articles affichés basés sur des planogrammes dans Quant est devenu plus efficace.

Quels sont les projets pour le futur ?

Nous prévoyons également de déployer la commande automatique pour d'autres clients. Nous souhaitons également établir d'autres transferts automatiques, notamment des données des produits. Nous souhaitons explorer les possibilités de la génération automatique des remplacements en cas de pénurie dans notre entrepôt central et élargir les possibilités d'analyse sur le web Quant pour les magasins.



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