

Katarina Milovanović / Category Manager

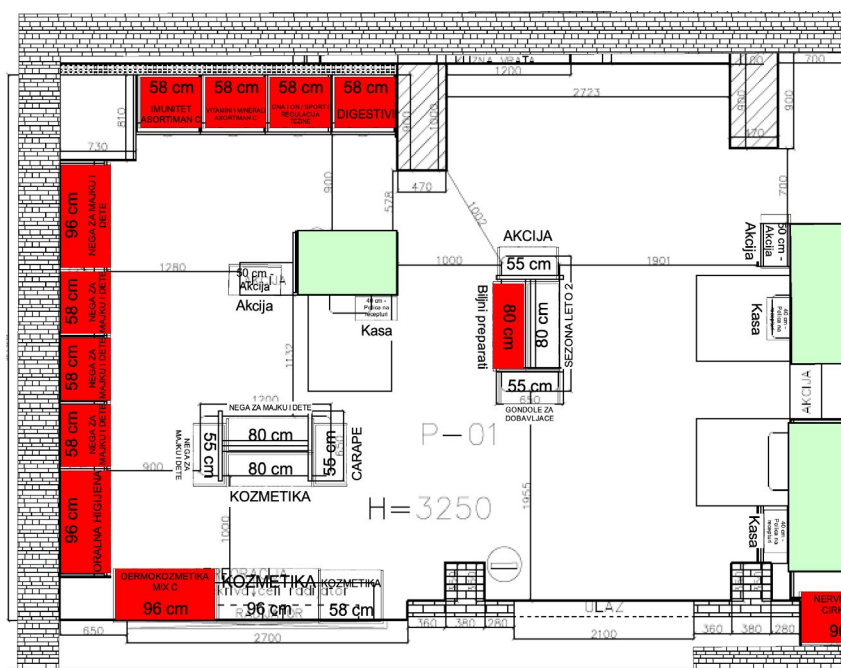
➤ **Dr.Max in Serbia utilizza Quant dal 2019. Può descrivere la vostra motivazione a cercare uno strumento di pianificazione dello spazio e le ragioni per cui avete scelto Quant?**

Dopo aver integrato nove entità legali in un'unica società (più di 120 farmacie), dovevamo unificare gli elenchi dei codici d'ordine. È stata una grande sfida avere un assortimento adatto nella maggior parte delle farmacie (a quel tempo il sistema di ordinazione non era sotto controllo). Non abbiamo utilizzato alcun sistema di gestione delle categorie. Dato che le farmacie differivano in termini di vendite, gamma di prodotti, locali e attrezzature, il problema principale e la domanda era come ottenere il controllo sulle vendite e rispettare il contratto concordato con i produttori.

Il nostro obiettivo era quello di avere una gamma concordata per ogni farmacia e allo stesso tempo soddisfare le esigenze dei farmacisti e dei nostri clienti. Per noi era importante provare a creare planogrammi basati sulle vendite delle singole farmacie.

Abbiamo ricevuto un'ottima raccomandazione dai colleghi della Repubblica Ceca per il sistema Quant, quindi la nostra scelta è ricaduta su questo per quanto riguarda i loro buoni risultati. Tutto ciò di cui abbiamo bisogno oggi è stato completamente soddisfatto della soluzione offerta da Quant. Ci consente una facile disponibilità e comunicazione con le farmacie o la possibilità di estendere la cooperazione a produttori e fornitori. Tutte le analisi dei dati relativi allo spazio e alle vendite ci hanno dato l'opportunità di creare planogrammi per ottenere i massimi vantaggi per i nostri clienti e la società.

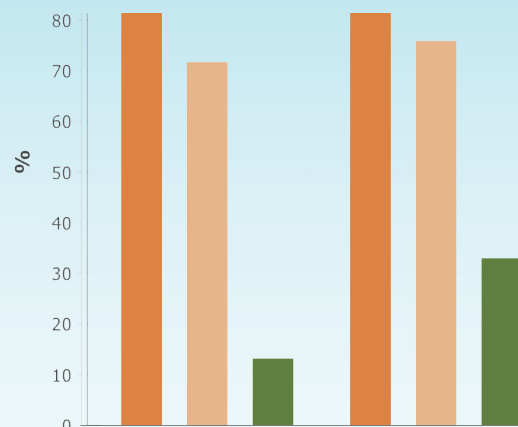
- Dr.Max funziona in Serbia dal 2017
- Le farmacie in 147 luoghi in Serbia



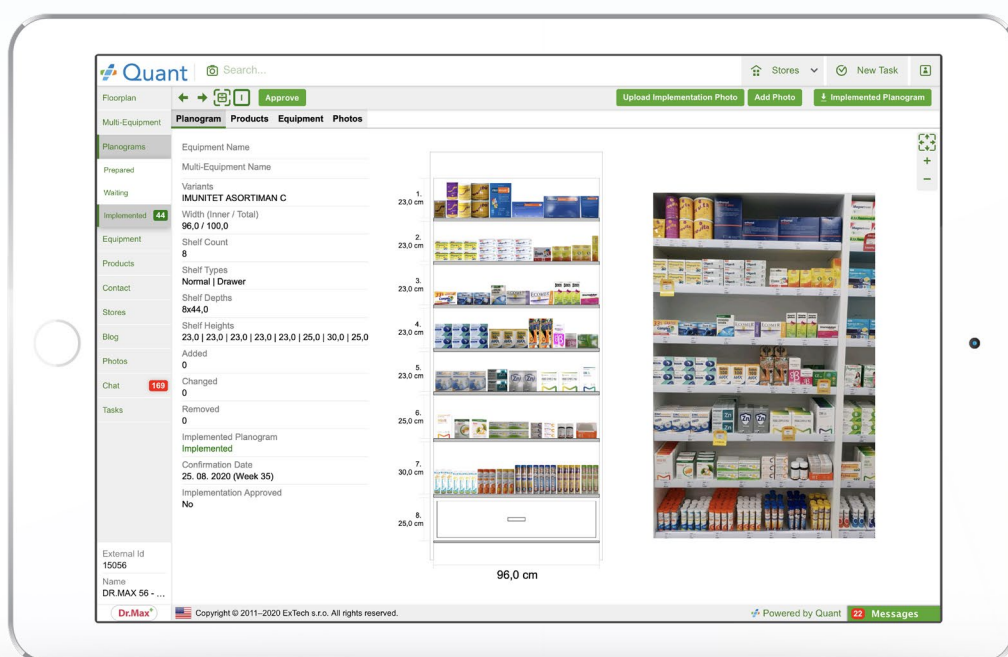
➤ Dopo aver iniziato a utilizzare Quant, quanto tempo ci è voluto per configurare il sistema e quali sono stati i primi contributi?

Il progetto pilota è stato avviato nel 1° trimestre 2019 in tre farmacie. Due farmacie sono vicino al centro sanitario e una farmacia si trova sulla strada della città. Allo stesso tempo, abbiamo implementato un sistema di conteggio delle persone in queste tre farmacie per monitorare parametri quali numero di clienti, numero di clienti che transitano, tempo trascorso in farmacia, orario di lavoro, punti vendita e non in farmacia, ecc.

Il risultato è stato in definitiva un aumento di oltre il 24 % delle vendite totali e un aumento dell'8 % dei prodotti OTC (farmaci da banco). Dopo giugno, abbiamo lanciato il progetto in dieci farmacie. Abbiamo monitorato tutte le farmacie fino alla fine del 2019. Il risultato finale è stato che le vendite di prodotti OTC su planogrammi rappresentavano oltre l'80 % delle vendite totali OTC alla fine del 2019.



«Il risultato è stato un aumento di oltre il 24 % delle vendite totali e un aumento dell'8 % dei prodotti OTC.»



➤ Avete usato Quant Web dall'inizio? Quanto è stato difficile per le farmacie abituarsi?

Le farmacie hanno accettato questo progetto con grande entusiasmo. Inizialmente, è stato un grande cambiamento, soprattutto per le farmacie, che avevano una propria categorizzazione e ordinamento della gamma. Le farmacie si sono rese conto nel tempo che la gestione del prodotto facilita il lavoro; quindi, non c'erano molte obiezioni. Entro certi limiti possibili, abbiamo rispettato e ascoltato tutte le proposte delle farmacie.

Tutte le farmacie ora dispongono di planogrammi individuali in linea con le loro vendite. L'assortimento è simile per tipi simili di farmacie, ma i modelli sono ovviamente adattati individualmente. Inoltre, se le nostre farmacie non avevano attrezzature standard, abbiamo gestito tutto in breve tempo. L'importante è che siamo riusciti ad insegnare le farmacie a vendere l'assortimento concordato ea mantenere le scorte entro i limiti previsti.

Utilizzate canali di comunicazione integrati come Quant Chat?

La chat è molto utile per la comunicazione e le farmacie l'hanno accolta positivamente. Abbiamo invitato i nostri colleghi a partecipare attivamente alla comunicazione e dare suggerimenti. D'altra parte, abbiamo cercato di rispondere in modo molto rapido e costruttivo.

Che ne dice della possibilità di fotodocumentazione dei negozi integrati in Quant?

Abbiamo iniziato a utilizzare la fotodocumentazione nel 3° trimestre del 2020. All'inizio non l'abbiamo forzata, perché le farmacie non avevano possibilità tecniche (connessione internet wireless o smartphone).

Siete riusciti ad impostare trasferimenti automatici di dati tra il vostro ERP e Quant?

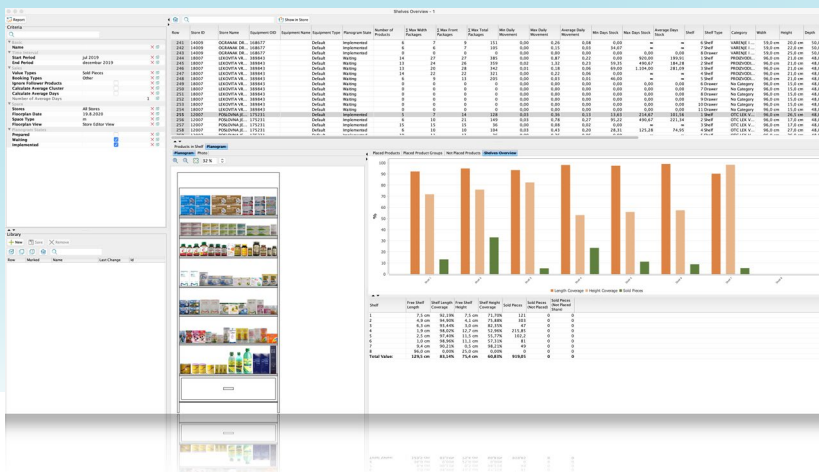
Il sistema POS, in cui lavoriamo, è stato in grado di adattarsi e ha imposto una connessione automatica. Tuttavia, ci sono voluti diversi mesi. Per i primi mesi prima dei trasferimenti automatici, abbiamo eseguito l'importazione manuale dei dati e ora abbiamo un trasferimento automatico giornaliero (dati delle singole filiali come vendite/stock e dati di prodotto).

Durante questo periodo, siamo stati in grado di creare categorie nel POS, classificare correttamente gli articoli in categorie e raccogliere tutti i dati relativi ai piani tecnici per ciascuna farmacia. Con l'introduzione del trasferimento automatico dei dati, è stato facile creare planogrammi su misura per ciascuna farmacia in base alle vendite e ai livelli di inventario. Ovviamente c'è anche la possibilità di creare planogrammi generali per tipologie simili di farmacie.



«Con l'introduzione del trasferimento automatico dei dati, è stato facile creare planogrammi su misura per ciascuna farmacia in base alle vendite e ai livelli di inventario.»





Quali sono i vostri rapporti e funzioni preferiti?

È importante sottolineare che il lavoro è molto semplice e comprensibile per le farmacie. In ogni farmacia abbiamo accesso in ogni momento a un'analisi della panoramica degli spazi e delle vendite sui singoli scaffali. Inoltre, utilizziamo molto spesso una panoramica dei prodotti immessi per le nuove farmacie. Negli ultimi due mesi abbiamo avuto acquisizioni di 26 farmacie e non abbiamo riscontrato problemi con la preparazione di planogrammi e ordini.

Come valuta la qualità del supporto?

Il team di supporto Quant è più che efficace. Tutto viene risolto molto rapidamente e chiaramente spiegato.

Quali sono i principali risultati del progetto e quali sono i vostri piani per il futuro nel campo della pianificazione dello spazio e del category management?

In breve tempo, siamo riusciti ad ottenere che le vendite di articoli dai planogrammi rappresentassero l'87 % delle vendite OTC. Le farmacie accettavano facilmente il posizionamento degli articoli. Introducendo la fotodocumentazione, speriamo in un'aderenza ancora migliore ai planogrammi. Abbiamo in programma di introdurre materiali di marketing nel 3° e 4° trimestre del 2020. Nel 2° trimestre del 2021, vogliamo iniziare a provare le etichette tramite Quant.

Consiglierebbe Quant ad altri?

Raccomando sinceramente Quant a tutti i rivenditori indipendentemente dalla fase di sviluppo in cui si trovano. Abbiamo iniziato con molti progetti contemporanei e grazie alla soluzione offerta in Quant, non abbiamo avuto grandi problemi con la categorizzazione.



«Tutto ciò di cui abbiamo bisogno oggi è stato completamente soddisfatto dalla soluzione offerta da Quant.»

Siete interessati ad una presentazione?

Saremmo lieti di offrirvi una presentazione personale di Quant con l'intera gamma di funzionalità che potrebbe essere interessante per la vostra azienda.

www.quantretail.com

Per ulteriori informazioni, contattare per favore:

E-mail: sales@quantretail.com