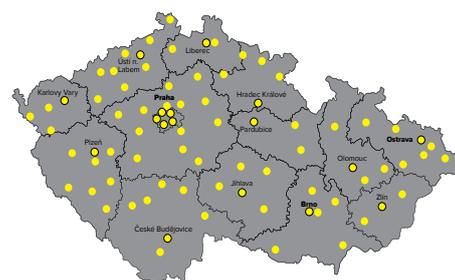


Linda Michaličková

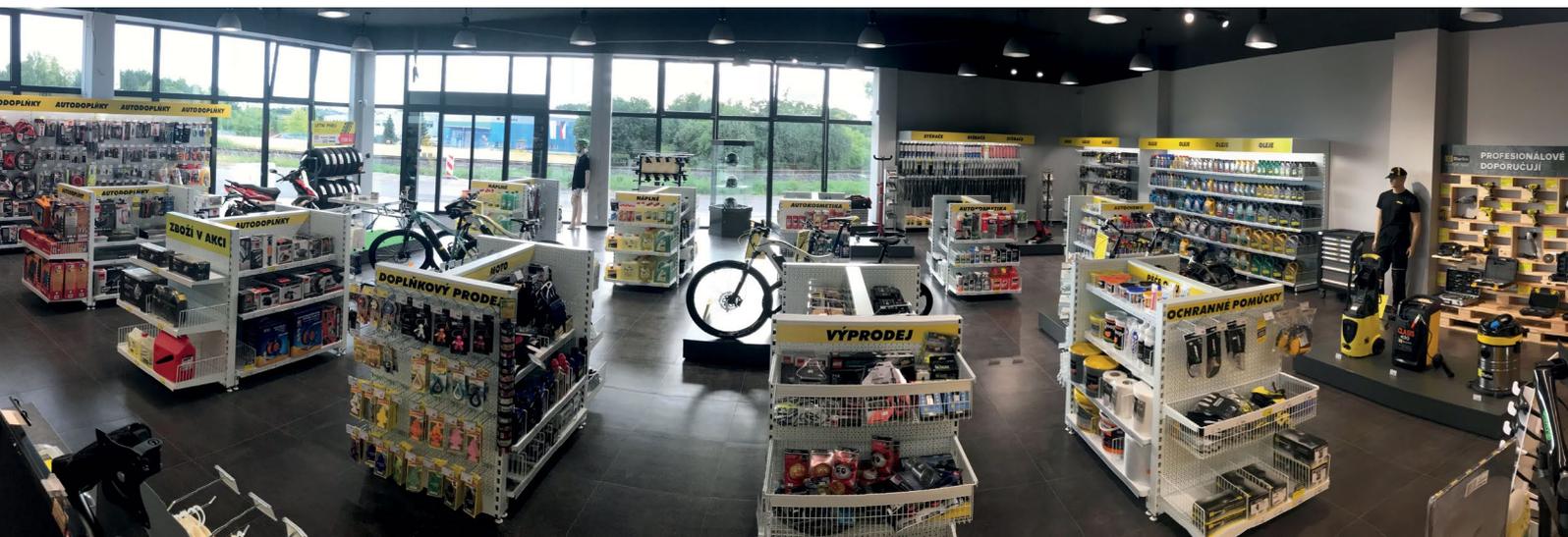
Category & Merchandising manager

In origine Auto Kelly gestiva negozi con pezzi di ricambio auto e si concentrava esclusivamente sulle autofficine, ovvero i clienti all'ingrosso. Nel 2000 iniziano ad aprirsi i primi negozi per clienti diretti.

Nel 2014, l'azienda ha deciso di concentrarsi più al cliente diretto perché qui ha sentito il potenziale. Gli obiettivi erano chiari: creare un ambiente ottimale per i nuovi clienti, standardizzare l'offerta di merci nell'area di vendita e rafforzare la percezione del marchio Auto Kelly nell'ambiente di vendita al dettaglio.



- Una rete di oltre 80 filiali
- Più di 300 servizi a contratto nella rete Auto Kelly Autoservis
- Quasi 11 milioni di pezzi di merce in magazzino
- Pezzi di ricambio auto di oltre 500 produttori di marca
- Dati tecnici e di servizio online



A poco a poco sono state create le regole del merchandising e nuovi planogrammi (schemi per l'esposizione delle merci). C'era anche una nuova esigenza di pianificare la posizione delle singole categorie nell'area vendita. I primi planogrammi sono stati creati utilizzando MS PowerPoint e MS Excel. Abbiamo creato tutto manualmente per diversi tipi di display e diverse dimensioni di negozi. La preparazione completa di ogni progetto (apertura, spostamento o ricostruzione del negozio) è stata prima creata per tentativi ed errori su carta, poi digitalizzata e poi inviata via email ai singoli membri del team di lavoro.

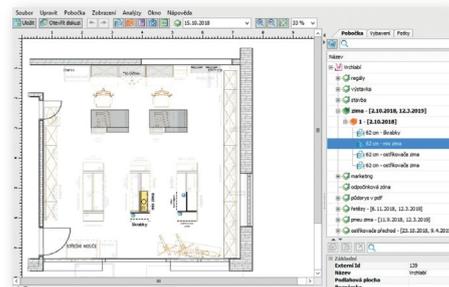
Questa forma non era soddisfacente in termini di:

- Aggiornamenti poco pratici alla planimetria del negozio.
- Aggiornamenti lunghi e impegnativi delle merci esposte.
- Implementazione complicata di un evento di marketing.
- Disconnessioni con la catena di fornitura.
- Report di stampa di cartellini dei prezzi complessi.
- Mancanza di controllo sull'aspetto del negozio e sulla merce esposta.

Ilona Koloničná

Retail Country manager

«Praticamente subito dopo l'introduzione del programma, ci è stato creato su misura un cosiddetto fotofeedback, che ci consente un controllo visivo efficace di ciò che accade nel negozio. La documentazione fotografica è collegata alla planimetria specifica del negozio e delle sue attrezzature, conserva la cronologia delle foto ed è disponibile online per tutti gli utenti.»



Nella primavera del 2016 abbiamo conosciuto per la prima volta il software Quant. Oltre alla creazione efficace di piani e planogrammi, ci ha anche offerto la distribuzione ed il controllo della loro realizzazione. Un grande vantaggio è stata l'applicazione web per la comunicazione interna con i negozi. La sovrastruttura era rappresentata dalla possibilità di analisi per il Category management, per il quale ci stavamo preparando a più lungo termine. Successivamente si è scoperto che Quant ci aiuterà a risolvere il nostro punto debole: la gestione dei cartellini dei prezzi.

Nella prima fase, abbiamo trasferito tutte le varianti esistenti dei planogrammi in Quant e abbiamo digitalizzato gradualmente le planimetrie dei negozi. Nel gennaio 2017 abbiamo lanciato Quant in piena operatività come un'applicazione web. Fino alla fine del 2017, Quant hanno utilizzato (almeno come canale di comunicazione) tutti i 75 negozi dell'epoca.

Sull'applicazione web apprezziamo in particolare:

- Tutte le informazioni relative all'area di vendita sono disponibili in un unico luogo.
- Le informazioni sono online.
- Lavoro intuitivo in un'applicazione web.
- La visualizzazione di piani e planogrammi offre ai fornitori una panoramica perfetta di quale prodotto / materiale dovrebbe essere posizionato e dove.
- Un blog che contiene tutti i messaggi relativi a merchandising ed eventi di marketing, salva una cronologia delle comunicazioni e distingue la rilevanza del messaggio per una particolare filiale.
- Eliminazione di trasferimenti di dati di grandi dimensioni tramite e-mail.
- Chat online tra la rete e il team di merchandising che gestisce le questioni operative.
- Sondaggi, grazie ai quali otteniamo informazioni dall'intera rete o otteniamo feedback.

La principale facilitazione del lavoro dei merchandiser nella creazione di planogrammi in Quant risiede nella possibilità della loro implementazione nella modalità «Specifico per negozio». Merchandiser crea un modello di planogramma, in cui inserisce l'intera gamma di prodotti di una determinata categoria e Quant calcola quindi il numero di prodotti inseriti in database di vendita di ogni negozio specifico. Ciò a sua volta ha un effetto positivo sulla gestione dell'inventario.

Il collegamento di Quant con il sistema Planning Wizard offre i seguenti vantaggi:

- Gestione del cambiamento centrale ed efficace nei planogrammi.
- Il Planning Wizard ottiene informazioni specifiche da Quant se e in quale quantità il prodotto viene inserito nel punto vendita.
- Riflesso tempestivo delle esigenze dei negozi (inviare nuove merci ai negozi interessati e, al contrario, inviare merci che non compaiono più sul planogramma dai negozi, ritirarle completamente o tenere scorte per queste merci solo nella quantità necessaria).

Quant fornisce un facile accesso alle esportazioni di dati:

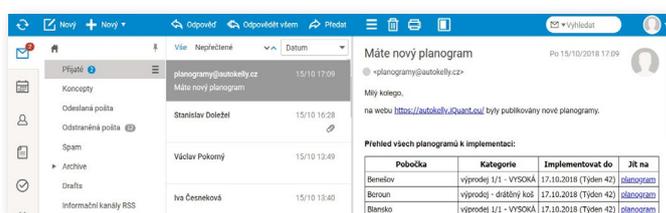
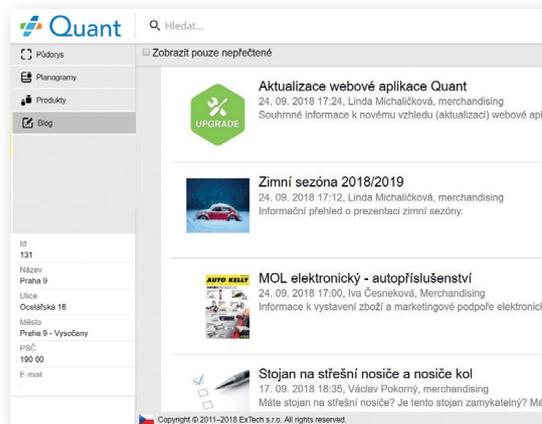
- Panoramica dei prodotti immessi nel punto vendita, che sarà apprezzata dal Product Management nella gestione del portafoglio prodotti dei singoli fornitori.
- Panoramica delle attrezzature del negozio, utile per garantire l'implementazione di nuove attrezzature del negozio o come dati di input per l'aggiornamento delle attrezzature esistenti delle filiali.

Il sistema ha anche una gestione molto flessibile degli account utente e la possibilità di inviare le notifiche. Possiamo gestire operativamente la forma e la frequenza delle email di notifiche in base alle specifiche esigenze.

Petr Holeček

Direttore della catena di fornitura

«Il collegamento di Quant con Planning Wizard ci ha reso molto semplice la gestione dell'inventario. Grazie alla precisa definizione dei prodotti / pezzi esposti in filiali, evitiamo di trattenere scorte esaurite. Allo stesso tempo, siamo in grado di ordinare le merci in anticipo in modo che quando i planogrammi vengono regolarmente aggiornati, ricostruiti o viene aperto un nuovo negozio, la merce nei negozi è fisicamente disponibile e nella quantità richiesta.»

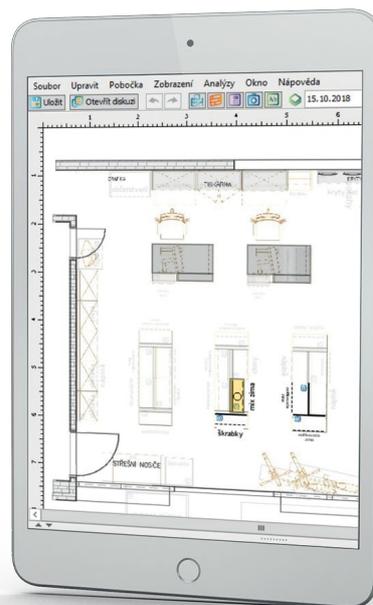


Nel gennaio 2018, abbiamo lanciato per noi una funzione completamente rivoluzionaria: la stampa di etichette direttamente dall'applicazione web Quant. Questa funzione è completamente collegata ai planogrammi pubblicati.



I principali vantaggi sono:

- Possibilità di stampare l'etichetta direttamente dal planogramma.
- Report automatico delle variazioni dei prezzi di vendita.
- E-mail di notifica che informa che un determinato prodotto deve avere il prezzo cambiato.
- Generazione automatica di etichette nuove o aggiornate.
- Il lavoro dello staff più efficace durante il cambiamento dei prezzi periodico.
- Amministrazione del design di etichette.
- Pubblicazione di etichette prima dell'inizio dell'evento di vendita (ovvero prima della validità dei prezzi speciali).
- Visualizzazione del prezzo con registrazione e cash back direttamente sull'etichetta.



L'implementazione del software Quant è stata particolarmente impegnativa nell'area dell'interconnessione dei database di dati interni di Auto Kelly, costruiti principalmente all'ingrosso. La gestione dei dati è esigente anche in termini di volume (cinquecentomila articoli unici inviati giornalmente al sistema Quant). I file importati contengono dati non solo per l'identificazione delle merci, ma anche dati di vendita e dati di stock. Come l'ultimo ma non meno importante, l'azienda ha dovuto anche affrontare la paura del cambiamento e l'approccio cauto dei negozi a un nuovo strumento: un'applicazione web. Alla fine di evitare complicazioni durante l'avviamento reale del sistema a tutta la rete, abbiamo sempre prima testato la funzione data nel negozio pilota, valutato il feedback e solo successivamente applicato a tutta la rete di vendita. Abbiamo sempre creato manuali dettagliati che spiegano chiaramente sia il significato e i vantaggi delle nuove funzioni sia il loro funzionamento pratico. Abbiamo dedicato molto tempo alla comunicazione interna all'interno della rete di vendita e tra i reparti cooperanti presso la sede dell'azienda.

In futuro, prevediamo di utilizzare funzionalità Quant aggiuntive: analisi per una gestione efficace dello spazio e delle merci nel negozio. Il prossimo passo pianificato è la gestione dei materiali di marketing tramite Quant e la loro comunicazione tramite l'interfaccia web.

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