



Studio del caso

BIO COMPANY®

La vendita al dettaglio di
alimentari concentrata sulla
distribuzione di prodotti
certificati organici

Soluzione intelligente per Retail Management

Autunno 2020

Denis Schulz / Category Manager

 Quando avete iniziato ad usare Quant?
Si ricorda quali erano le Sue aspettative allora?

Dopo diversi anni di lavoro con Excel, foto e supporti per attrezzature, abbiamo compiuto ulteriori passi verso il Category Management (CM) professionale. Nel 2015/2016, il nostro primo dipendente ha completato un corso CM presso GS1 e ha imparato a lavorare con il software planogramma. Ecco perché abbiamo parlato intensamente con vari fornitori di software, e così alla fine la scelta è ricaduta sul software Quant, che dal nostro punto di vista si adattava di più alle nostre esigenze e mostrava il miglior rapporto prezzo-prestazioni. Volevamo un software che fosse facile, che si evolvesse per soddisfare le nostre esigenze e soddisfare la diversità dei nostri affiliati. Apprezziamo il fatto che sia possibile collegare tutte le nostre filiali e che possiamo impostare l'accesso per i fornitori. Tutto questo era importante per noi perché, rispetto alla vendita al dettaglio di alimentari convenzionali, era un negozio di alimentari naturali senza un sistema fisso. Abbiamo fatto i primi passi a gennaio 2017.

- 60 filiali
- Taglia media della filiale è di 550 m²
- Circa 8.000 articoli in grandi filiali



Quali sono stati i peggiori ostacoli?

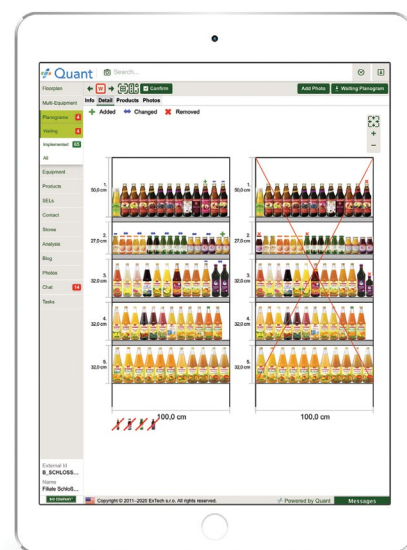
Quando iniziate un progetto del genere, avete naturalmente grandi aspettative. Tutto dovrebbe essere fatto il più rapidamente possibile, con bassi costi, basso consumo di risorse e lavoro minimo. La domanda era come iniziare al meglio. La sfida più grande è stata registrare lo status quo presso le filiali (larghezza degli scaffali, distanza tra gli scaffali, numero di scaffali, ecc.) E poi portarlo in Quant. Questa è stata la parte più dispendiosa in termini di tempo e ci è voluto quasi un anno prima di poter creare i primi planogrammi.

Come siete riusciti a superare gli ostacoli e quali sono stati i vostri primi contributi?

In un'azienda piccola come BIO COMPANY, è importante utilizzare le risorse con saggezza. Abbiamo discusso molto sulla soluzione che vogliamo applicare e su quanto creare planogrammi in dettaglio. Alla fine, abbiamo deciso di scegliere una variante che richiedeva più lavoro. Oggi possiamo creare un planogramma individuale per ogni filiale, indipendentemente dalle sue dimensioni, larghezza e altezza. Niente è impossibile e sappiamo al 100 % dove si trovano tutti i nostri prodotti. Il valore dell'informazione è rilevante per tutte le valutazioni ed è della massima importanza per le decisioni future. In questo modo è possibile creare planogrammi locali, in modo di poter offrire al cliente una gamma di prodotti su misura del loco.

Quanto tempo avete impiegato per pubblicare i primi planogrammi in tutte le filiali? Avete usato Quant Web dall'inizio? Quanto è stato difficile per le vostre filiali abituarsi?

Abbiamo pubblicato il primo planogramma a gennaio 2018 e non ci sono stati problemi di implementazione presso le filiali. La visualizzazione degli scaffali e l'elenco dei dettagli hanno facilitato l'implementazione delle merci.



«La visualizzazione degli scaffali e l'elenco dei dettagli hanno facilitato l'implementazione della merce.»



Utilizzate canali di comunicazione integrati come Quant Chat?

Non utilizziamo ancora lo strumento per la comunicazione interna. Finora abbiamo seguito le nostre migliori pratiche. Tuttavia, prevediamo di introdurre la conferma dell'implementazione del planogramma con una fotografia. Tutte le nostre filiali riceveranno presto i tablet e potranno creare e caricare una foto per conferma durante l'implementazione del planogramma.

Una parte molto importante dell'intero progetto è stata l'integrazione di trasferimenti automatici di dati da più fonti, come Bio Company ERP e DataNature. Potrebbe descrivere brevemente come utilizzate i dati in Quant e quali sono i vantaggi di tale integrazione?

Ogni planogramma accurato richiede buone immagini del prodotto e dimensioni accurate del prodotto. Poiché il nostro software di gestione delle merci non fornisce questi dati, ci siamo collegati a DataNature. Per noi è stato importante e apprezziamo la flessibilità di Quant nel fornire l'interfaccia. Il software viene accoppiato ogni giorno. Se creiamo nuovi prodotti in un giorno, abbiamo i dati (immagini, dimensioni, taglia XLPE, ecc.) disponibili in Quant il giorno successivo.

Avete aperto nuove filiali utilizzando Quant. Potrebbe descrivere i principali vantaggi della pianificazione delle filiali in Quant prima dell'apertura?

Se vogliamo collegare una nuova filiale alla nostra rete e abbiamo già dei piani dal dipartimento immobiliare, la pianificazione stessa inizia a Quant. Quindi il piano della filiale è curato: quanto è semplice! Importiamo PDF e distribuiamo la gamma di conseguenza. Il grande vantaggio di questo è che siamo stati in grado di abbreviare notevolmente la fase di implementazione, perché gli ordini possono essere realizzati molto più facilmente. Grazie a Quant, conosciamo la quantità richiesta, che ordiniamo dai relativi fornitori. Per fare ciò, esportiamo i dati dal foglio di calcolo Excel al nostro software di gestione delle merci e quindi eseguiamo gli ordini di conseguenza. La merce arriva in filiale nella quantità esatta. Questo ci farà risparmiare circa tre giorni lavorativi in filiale e altri due giorni lavorativi per creare l'ordine.





Quali sono i vostri rapporti e funzioni preferiti?

Questa è la nostra debolezza... attualmente usiamo pochissimi metodi di analisi. Nell'ottobre 2020, abbiamo assunto un nuovo dipendente che è quasi esclusivamente responsabile di CM, così possiamo finalmente concentrarci sulla produttività in tutte le filiali e analizzare lo spazio. Anche le analisi delle vendite specifiche del settore diventeranno ancora più rilevanti.

Come valuta la qualità del supporto?

Non posso dire nulla di negativo sul supporto. Quando avete bisogno di aiuto, lo ottenete velocemente. È ovvio e semplice. La soluzione è solitamente disponibile entro poche ore.

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

Con ogni nuovo planogramma, acquisiamo nuovi clienti e aumentiamo le vendite, oltre ad aumentare il fatturato nella categoria. È uno strumento disponibile e trasparente.

Consiglierebbe Quant ad altri rivenditori?

Sarò felice di rispondere a tutte le domande e posso anche fare una presentazione. Consiglierei Quant a qualsiasi rivenditore più grande.

«Con ogni nuovo planogramma, acquisiamo nuovi clienti e aumentiamo le vendite, oltre ad aumentare il fatturato nella categoria.»

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