



Studio del caso



Distributore  
di accessori di marca  
per cellulari e tablet

Soluzione intelligente per Retail Management

Inverno 2020

Jaroslav Bucko | Key Account Manager

FixDistribution utilizza Quant dall'inizio del 2017. Può descrivere brevemente il Suo modello di business e la motivazione a cercare uno strumento per la pianificazione dello spazio e la creazione di planogrammi?

Il nostro obiettivo è il segmento B2B ed il mercato degli accessori per cellulari. I nostri partner sono operatori di telefonia mobile, negozi di elettronica, nonché distributori di benzina, ai quali forniamo il massimo supporto con un focus sul cliente finale. Per differenziarci dai distributori regolari, ci siamo concentrati non solo sulla consegna delle merci ai negozi, ma anche sulla loro presentazione. All'inizio abbiamo gestito tutto utilizzando fogli di calcolo Excel, ma il lavoro era impegnativo, i tempi lunghi, quindi situazione era insostenibile a lungo termine a causa delle dinamiche di mercato e della frequenza dei cambiamenti di prodotto. Era quindi necessario trovare una soluzione completa per la creazione di planogrammi e analisi di vendita, in modo da poter sviluppare ulteriormente e fornire i migliori servizi. Dopo la presentazione di ExTech, abbiamo deciso di scegliere Quant, poiché questa soluzione copriva le nostre esigenze e aveva il potenziale per ulteriori sviluppi.

- Fondato nel 2013
- 530 partner filiali in gestione
- 5650 prodotti nel database



## Quali sono stati gli ostacoli maggiori? Come siete riusciti a risolverli e quali sono stati i primi vantaggi?

La parte più difficile è stata raccogliere i documenti necessari, in particolare la disposizione delle aree espositive nei singoli negozi, compreso le dimensioni degli scaffali e le dimensioni e le foto dei prodotti. Questo è stato seguito caricando i dati in Quant e disegnando i piani dei negozi. Grazie al supporto tecnico di Quant, però, abbiamo proceduto in tempi relativamente brevi e in poche settimane abbiamo avuto i primi risultati tangibili sotto forma di planogrammi per la rete di vendita NAY.

## Era da molto tempo che caricavate manualmente i dati in Quant utilizzando le importazioni da fogli Excel. Quando è stato impostato il primo trasferimento automatico dei dati?

Sono state lanciate le prime importazioni automatiche per la nostra divisione FixServis, seguite dall'importazione dei dati di vendita e di inventario dopo l'acquisizione del nostro più grande partner, Slovak Telekom dal 1° gennaio 2019. Le impostazioni di importazione richiedevano una definizione specifica dei dati e l'ottimizzazione dei tempi di elaborazione.



Quant

Search...

Stores

Confirm

Planogram Products Photos

Equipment Name  
NAY BA1 Puzdro - Apple - FixDistrib

Multi-Equipment Name  
BA1 188 - ST1

Variants  
NAY puzdro BA1 188 - ST1 - 2

Width (Inner / 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

## L'impostazione del trasferimento automatico dei dati vi ha consentito di utilizzare meglio i rapporti integrati di Quant?

Non possiamo più immaginare di lavorare senza trasmissioni automatiche. Solo grazie a loro possiamo utilizzare i dati di vendita giornalieri e reagire immediatamente agli sviluppi nei negozi. Abbiamo anche una panoramica delle scorte attuali e delle merci in arrivo, in modo da poter rispondere alle domande dei negozi sullo stato delle scorte e su ulteriore consegna.

## Quali rapporti utilizzate più spesso?

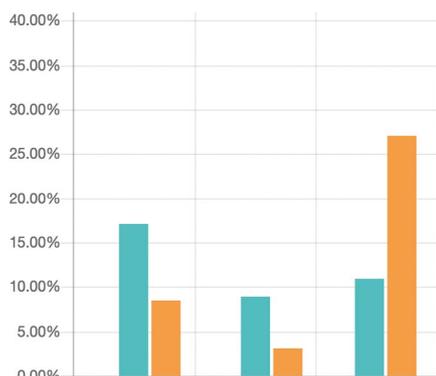
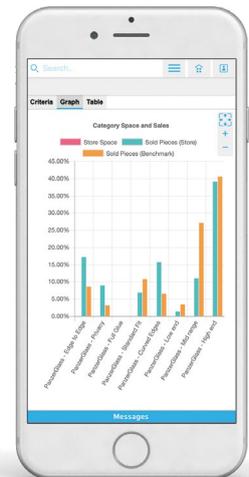
Utilizziamo lo sviluppo quotidiano delle vendite, che ci aiuta ad ordinare in tempo le merci dai fornitori ed a mantenere le scorte ottimali in caso di aumento o diminuzione imprevisti delle vendite. Altri rapporti utilizzati regolarmente includono una panoramica dei prodotti inseriti nei planogrammi, lo sviluppo delle vendite anno dopo anno e altro ancora.

## Come usate Quant Web?

Utilizziamo Quant Web principalmente per gestire le esposizioni nei negozi e per i nostri rappresentanti di vendita, a cui sono assegnati solo i negozi di cui sono responsabili. Se il negozio mantiene l'esposizione secondo il planogramma, è più facile identificare esattamente la merce mancante e quindi scoprire la causa e garantire il rifornimento senza la necessità di un inventario completo. Ciò ha ridotto significativamente le perdite dovute ad interruzioni.

Nella primavera del 2019 avete partecipato per la prima volta al Quant Workshop, dove abbiamo presentato come novità la capacità di Quant di progettare gli ordini automatici. Siete stati tra primi a testare gli ordini automatici in Quant. La funzione è stata messa in piena operatività?

Finora siamo riusciti a mettere in piena operatività la funzione di ordini automatici nella rete Slovak Telekom, dove è ancora sotto la supervisione quotidiana. Non è stato facile. Era necessario allineare adeguatamente i flussi di dati tra Quant e altri sistemi. La più importante è stata la corretta impostazione dei criteri per il calcolo dello stock minimo.



«Il risultato è, in particolare, la gestione più facile delle esposizioni dei negozi e l'acquisizione di nuovi partner commerciali.»



#### Quali sono i risultati?

I risultati attuali dell'implementazione degli ordini automatici sono:

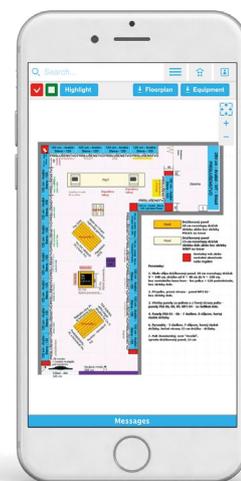
- Aumento automatico del 10 % delle scorte nei negozi a causa delle maggiori vendite alla fine dell'anno che portano a una migliore disponibilità.
- Stiamo rispondendo con successo all'enorme ed irregolare aumento del fatturato durante il periodo natalizio, che non sarebbe possibile gestire con successo senza ordini automatici.
- Dopo aver ridotto le vendite, ci aspettiamo una riduzione automatica delle scorte per fissare i minimi.

#### Quali sono i principali risultati del progetto dopo quasi tre anni?

Oltre ai benefici descritti degli ordini automatici, il risultato è principalmente la gestione più facile delle esposizioni nei negozi e l'acquisizione di nuovi partner commerciali anche grazie alla fornitura della gestione degli spazi. Anche l'efficienza del lavoro dei nostri rappresentanti di vendita che gestiscono le mostre secondo i planogrammi di Quant è aumentata.

#### Quali sono i vostri piani per il futuro?

Prevediamo di distribuire gli ordini automatici anche ad altri clienti. Vorremmo anche impostare altri trasferimenti automatici, in particolare dei dati di prodotto. Vorremmo esplorare le possibilità di generare automaticamente un risarcimento in caso di interruzioni nel nostro magazzino centrale ed espandere le possibilità di analisi sul web Quant per i negozi.



#### 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](http://www.quantretail.com)

Per ulteriori informazioni, contattare per favore:

E-mail: [sales@quantretail.com](mailto:sales@quantretail.com)