

**Perché conviene quando
i clienti nel negozio si sentono
bene e si orientano?**

Luboš Korbelař

Group Commercial Director | Dr.Max

Retail Summit 5. 4. 2022

Fattori che influenzano come si sentono i clienti della farmacia

- Personale professionale e livello della loro comunicazione.
- Disponibilità e offerte promozionali.
- Velocità – file, logistica.
- Chiarezza, disposizione di farmacia (area di vendita).
- Pulizia – visiva.
- Comunicazione chiara dei prezzi.
- Novità contro stabilità.

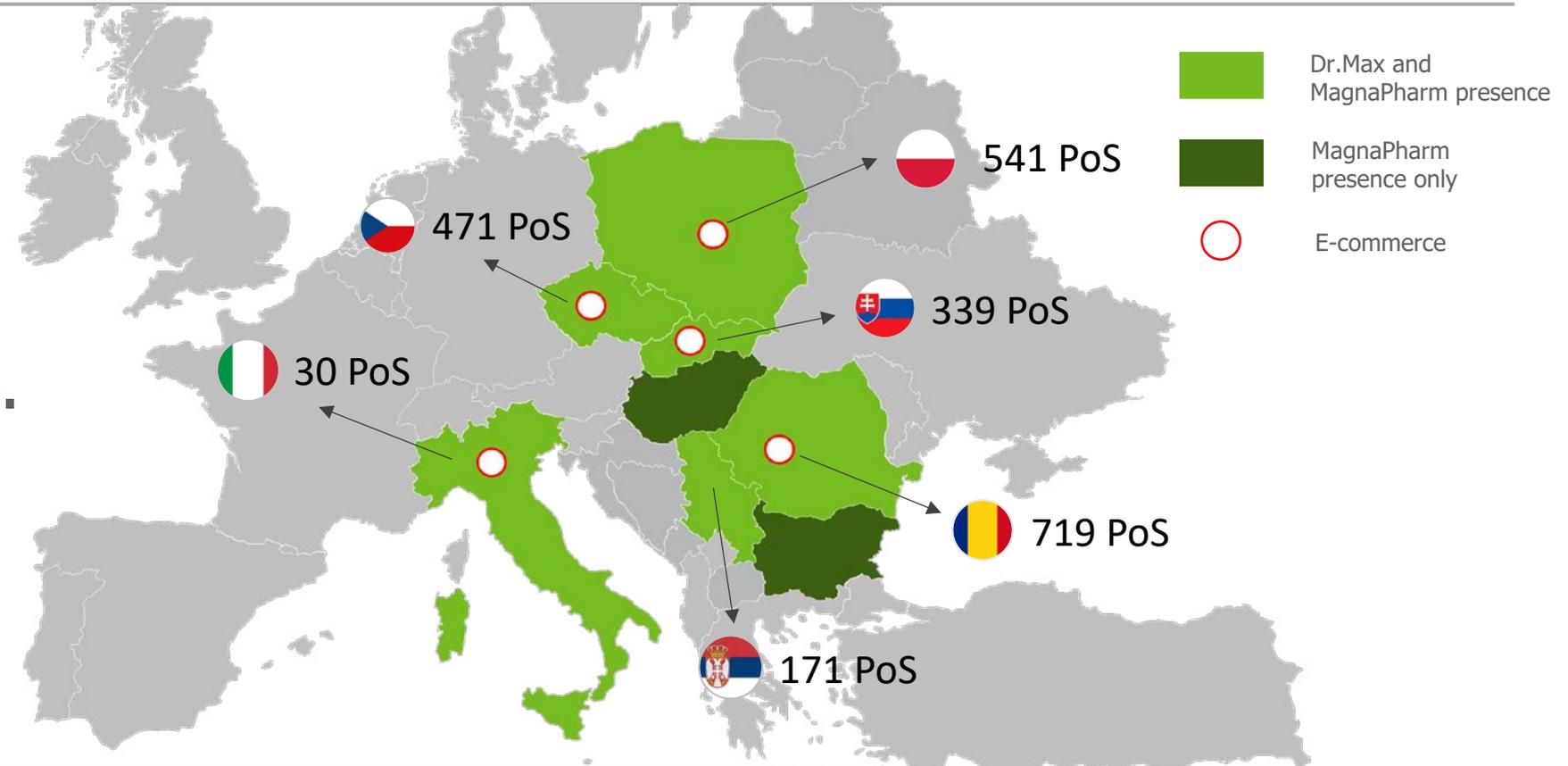


Il modo in cui i clienti percepiscono una visita non influenza solo l'effetto immediato delle vendite, ma soprattutto il rapporto a lungo termine con il punto vendita.

Varietà di formati all'interno della Dr.Max Holding

Dr.Max⁺

- Più di 2200 farmacie.
- 6 paesi.
- 50–1000 m² di superficie di vendita.
- Ogni farmacia è unica in termini di spazio.
- Il comportamento d'acquisto varia significativamente in base al luogo.
- Oltre 30 mila prodotti in esposizione.



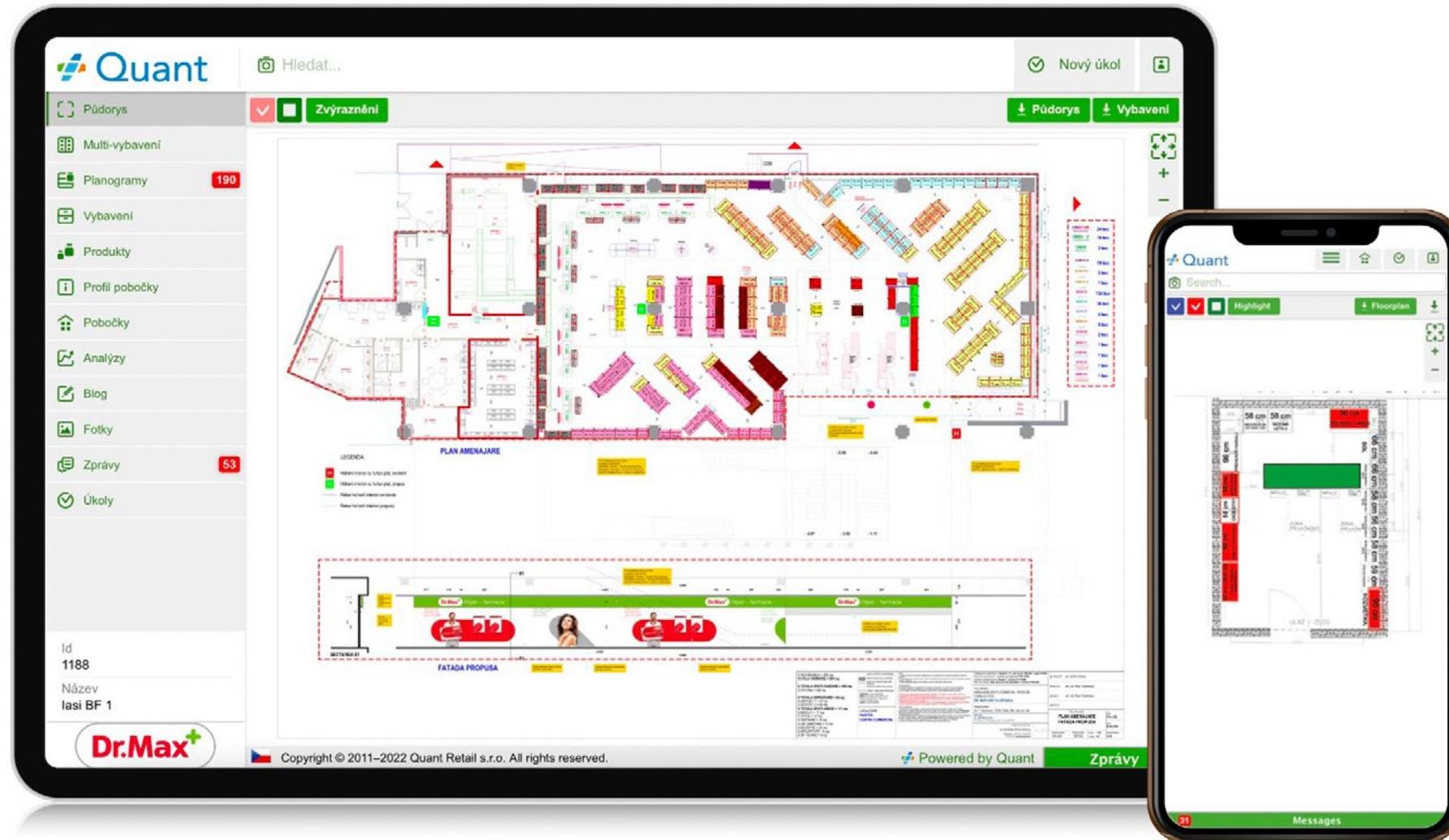
Anche se non ci sono due farmacie uguali, lo spazio di ciascuna è pianificato e gestito in dettaglio. Ogni prodotto ha una posizione ben definita e quantità visualizzata.

**Come gestiamo la visita
del cliente e l'esperienza
del cliente?**



Oltre 2000 layout attuali su misura per il luogo

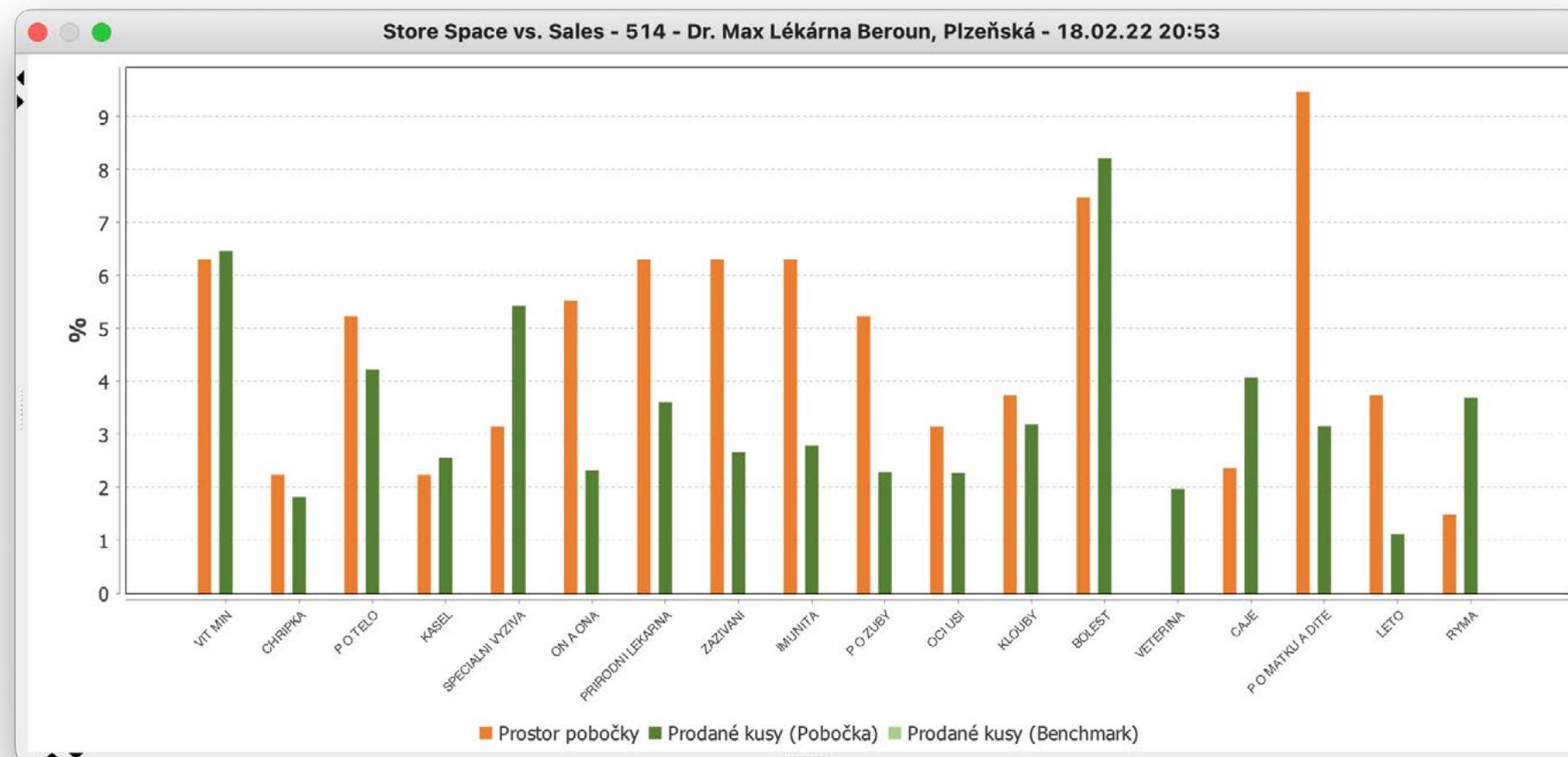
Dr.Max⁺



Accelerazione significativa della ristrutturazione e riduzione del tempo necessario per aprire una nuova farmacia.

Valutazione dello spazio e delle vendite delle categorie

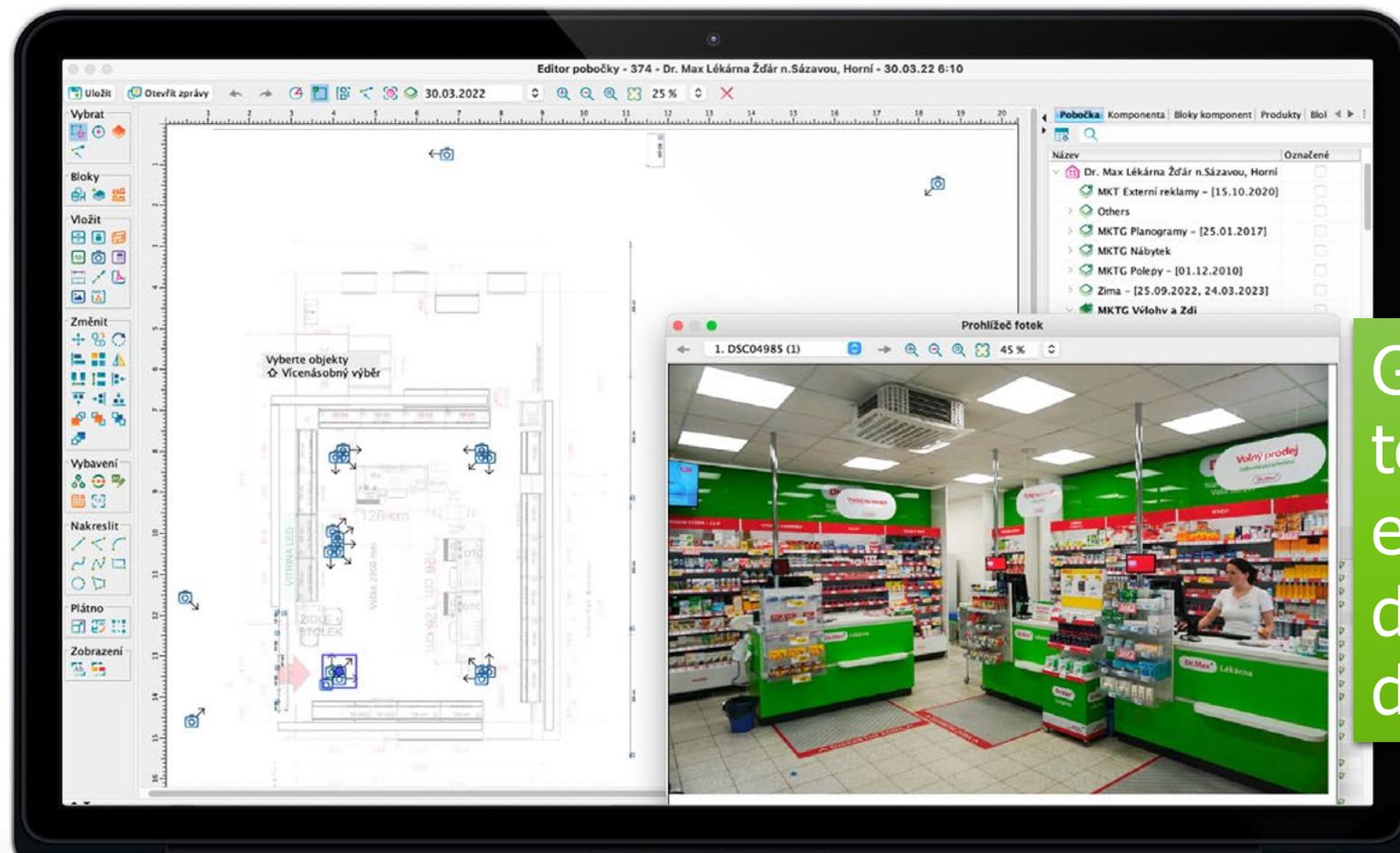
- Corrisponde lo spazio della categoria alle vendite?
- Quali categorie hanno il maggior potenziale di crescita?
- **L'ottimizzazione dello spazio in Serbia ha portato a un aumento dell'8 % delle vendite OTC.**



Registi dettagliati di tutte le attrezzature

Dr.Max⁺

- Scaffalatura
- Mobili
- Vetrine e pareti di negozi
- Segni esterni
- Adesivi
- Materiale di marketing
- Adesivi per pavimenti
- Casse e gettoniere



Grande risparmio di tempo nella gestione e nell'aggiornamento delle comunicazioni di marketing.

Centinaia di planogrammi ottimizzati dall' unica matrice

Dr.Max⁺



La creazione di una matrice in Quant richiede un tempo paragonabile alla creazione di un planogramma in un normale software di planogrammi.

Centinaia di planogrammi ottimizzati dall' unica matrice

Dr.Max⁺



Ma il risultato non è un planogramma particolare...

Centinaia di planogrammi ottimizzati dall' unica matrice

Dr.Max⁺



Il risultato sono centinaia di planogrammi ottimizzati su misura dei negozi, secondo le dimensioni dello scaffale, le vendite e le regole aziendali.

La farmacia da punto di vista del cliente

- Dai layout disegnati e dai planogrammi, possiamo generare una visualizzazione 3D della farmacia in Quant senza ulteriore lavoro.
- Heatmap e highlights sono disponibili anche in 3D.
- Facile valutazione iniziale dei nuovi concetti.



La fotodocumentazione migliora la qualità dell'implementazione

Dr.Max⁺

The screenshot displays the Quant retail management system interface. On the left, a sidebar menu includes options like 'Pódorys', 'Plánogramy', 'Vybavenie', 'Produkty', 'Cenovky', 'Profil pobočky', 'Pobočky', 'Analýzy', 'Blog', 'Objednávky', 'Fotografie', and 'Správy'. The main area shows details for a product implementation plan for 'S03'. The plan includes information such as 'Název vybavenia S03', 'Název multi-vybavenia', 'Varianty BOLEST' PREMIUM 1/1, ALERGIE 1/1', 'Šírka (vnútorná/ celková) 96,0 / 100,0', 'Počet políc 9', 'Typy políc Normálny | Zásuvka', 'Hĺbka políc 9x30,0', 'Výšky políc 23,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 19,0', 'Priradené', 'Zmenené', 'Odstránené', 'Implementovaný plánogram Implementované', 'Dátum potvrdenia 21. 03. 2022 (Týždeň 13)', and 'Schválená implementácia Nie'. To the right of the text is a vertical diagram of the shelf layout with height measurements (1. 23,0 cm, 2. 15,0 cm, 3. 15,0 cm, 4. 15,0 cm, 5. 15,0 cm, 6. 15,0 cm, 7. 15,0 cm, 8. 19,0 cm, 9. 40,0 cm). Further right is a photograph of the actual pharmacy shelf filled with various medicine boxes. The interface also features a search bar, navigation buttons, and a 'Duplikované' (Duplicated) status indicator. At the bottom, there is a 'Powered by Quant' logo and a 'Správy' (Management) button.

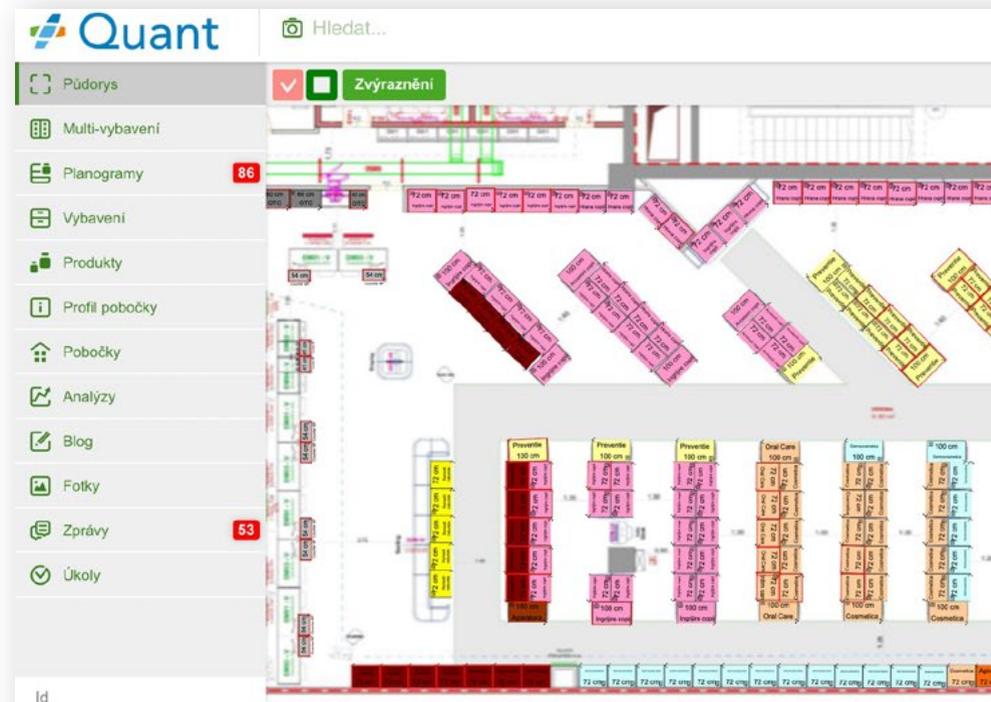
Dopo l'introduzione della conferma dell'implementazione del planogramma con la foto allegata, la qualità e la precisione sono migliorate.



Scalabilità e nuovi formati

Introduzione di nuovi formati

- HiperFarmacia in Romania.
- Risposte alle richieste dei clienti.
- Nuovo formato nelle farmacie.
- 1000 m² di superficie di vendita.
- Ruolo rafforzato dell'area self-service.
- Gestione efficiente dei costi.



Con la gestione dello spazio ed i processi di pianificazione in atto, è molto più facile introdurre nuovi formati e scalare i soluzioni in altri paesi.



I principali vantaggi della gestione complessa dello spazio di vendita

Riassunto dei principali vantaggi della gestione dello spazio in Quant

- **5–15%** aumento delle vendite nelle categorie chiave.
- **20–30%** riduzione delle eccedenze dovuta all'esposizione alla quantità ottimale di prodotti.
- **40–60%** risparmio di tempo sul rimodellamento e sull'apertura di nuovi negozi.
- Miglioramento di ordini automatici collegando Quant e Planning Wizard.
- **Un team di 2–3 persone** in un paese è sufficiente per una gestione dettagliata dello spazio e delle categorie.
- Risparmio del tempo dello staff ogni giorno.
- Più facile implementazione degli accordi con i fornitori.
- Migliore esperienza del cliente grazie al facile orientamento all'interno dell'area di vendita.
- Disponibilità di prodotti rilevanti per il luogo.