

Martina Pokorná / Responsabile acquisti

Quando e con quale visione è nato Myfoodmarket? Quali sono state le prime tipologie di negozi e cosa vi ha portato a considerare di cercare un sistema per la creazione di planogrammi?

La prima filiale MY FOOD è stata aperta nel maggio 2013 a Brno con l'obiettivo di costruire un concetto ceco di negozi alimentari di qualità, che offre una gamma completa di alimenti con orientamento sulla qualità, freschezza ed ingredienti e che offre ai clienti un'esperienza di acquisto combinata con un servizio eccellente.

Tuttavia, all'epoca sul mercato c'erano vari concetti simili. Nel 2010, il primo Náš Grunt è stato fondato a Praga e nel 2011 il primo Sklizeno è stato aperto a Brno. Tre concetti simili, tre imprenditori diversi, tre motivazioni simili: qualità, freschezza, onestà, sostegno ai prodotti locali e agli agricoltori e l'attenzione sul cliente. Ma anche una serie di problemi simili: assortimento incompleto, prezzi elevati, logistica, inefficienza in molte aree, necessità di strutture migliori e necessità di dimensioni maggiori. Pertanto, nel 2016 e nel 2017, questi tre concetti sono stati fusi in un unico marchio Sklizeno.

Sono state le problematiche sopra descritte che nel 2016 abbiamo iniziato a cercare uno strumento con cui snellire alcune delle nostre attività, ed è per questo che abbiamo iniziato a cercare un sistema per la creazione di planogrammi. A quel tempo non avevamo un'idea di quanto Quant ci sarebbe stato utile oltre ai planogrammi.

- 25 filiali da 70 a 250 m² nella Repubblica Ceca e in Slovacchia
- 424 fornitori
- 15 236 prodotti nel database, da qui 7 117 per planogrammi



A marzo 2016, avete iniziato ad utilizzare Quant. Si ricorda quali erano le aspettative in quel momento? Quali sono stati gli ostacoli maggiori? Come siete riusciti a risolverli e quali sono stati i primi vantaggi?

La più grande aspettativa all'inizio era chiaramente un lavoro più efficiente con l'assortimento e durante la pianificazione dello spazio del negozio. Durante i primi tre mesi, Quant è stato caricato di dati e sono state disegnate tre filiali MY FOOD esistenti. Le filiali hanno ricevuto tablet e hanno lavorato con i planogrammi direttamente nell'area negozio tramite l'interfaccia web.

Ricordo esattamente il momento in cui abbiamo aperto la nostra quarta filiale a Hradec Králové. È stata la prima filiale che abbiamo aperto con Quant. Sono arrivata a Hradec e sette pallet di merci stavano aspettando davanti alla nostra filiale piccola. In quel momento, ero inorridita dal fatto che sette pallet non potesse mai entrare in un negozio del genere. C'era entrato tutto. Esattamente al pezzo. E il tempo di stoccaggio è stato ridotto da una media di quattro o cinque giorni stressanti ed esausti ad un giorno e mezzo con calma!

Non mi rendo conto di ostacoli da quel periodo. All'inizio, ovviamente, si doveva fare molto lavoro per preparare i dati, misurare tutti i prodotti, pianificare i negozi, ottenere e ritagliare le immagini, creare i ponti per il trasferimento dei dati, ma niente di tutto questo è stato percepito come un ostacolo.

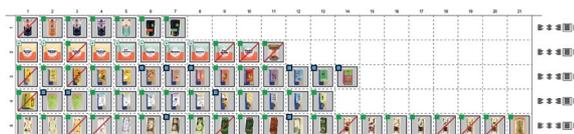
A settembre 2016 abbiamo modificato il sistema ERP, abbiamo sostituito Sofix con WinShop, e con questa modifica è stato necessario implementare nuove importazioni automatiche di dati di prodotto, di vendita e di magazzino, tutto questo durava fino alla fine del 2016. Sin dall'inizio abbiamo previsto di utilizzare planogrammi anche per stabilire lo stato minimo e massimo dei prodotti per gli ordini automatici. Fino ad allora, il responsabile di negozio doveva passare per il negozio più volte alla settimana, annotare le merci mancanti e inserirle manualmente nell'ordine nel sistema ERP.

Con il lancio degli ordini automatici, il lavoro con ordini è diventato molto più semplice. Dopo il regolamento dell'intero processo, ci troviamo nelle filiali principali in uno stato in cui viene generato un ordine automatico più volte alla settimana, il responsabile della filiale lo conferma con un click e lo invia al magazzino, che lo prepara e rinvia alla filiale una bolla di consegna, il manager la conferma nuovamente con un clic e la merce viene caricata in magazzino.

Quando è stata acquistata la rete Sklizeno e quando avete fatto rebranding? Come utilizzate Quant per rebranding delle filiali dalle acquisizioni?

Mentre i negozi MY FOOD erano collegati fin dall'inizio ad un sistema ERP centrale, le filiali originali di Sklizeno e Náš Grunt operavano come unità separate. Durante il rebranding delle filiali, non solo abbiamo cambiato lo stile visivo, ma abbiamo anche dovuto collegare i database delle filiali al sistema ERP centrale e creare planogrammi stessi. Era proprio qui dove si sono create le prime complicazioni, perché l'assortimento delle filiali originarie era molto frammentato e l'attrezzatura dei negozi descrive al meglio la frase «ogni cane ha un villaggio diverso». Nonostante le notevoli riduzioni, la gamma dei prodotti e le categorie iniziarono gradualmente a crescere e l'amministrazione di Quant divenne più laboriosa con ogni rebranding.

Al momento, quando abbiamo il rebranding più o meno alle spalle, abbiamo disegnato molte filiali diversi in Quant, che differiscono sia per posizione (concetti di shop&eat nei centri commerciali rispetto ai negozi di pietra locali), attrezzature e, ultimo ma non meno importante le dimensioni (da 70 a 250 m²). Ora la nostra priorità è di utilizzare nuovamente Quant per ottimizzare la gamma e lo spazio nei negozi, creare planogrammi più specifici per la filiale e più in linea con il concetto e le aspettative dei clienti, e cercare opportunità in prodotti locali di successo ed espanderli a tutta la rete.



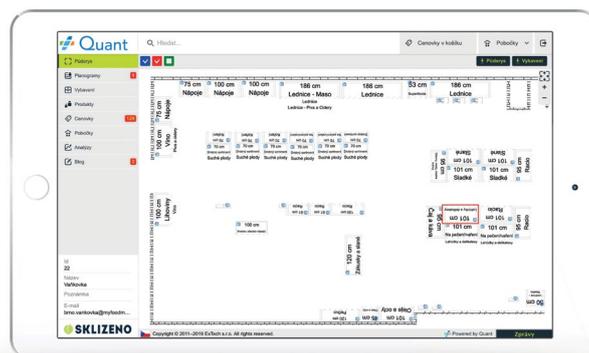
«Grazie all'enorme supporto da parte di Quant, abbiamo implementato e lanciato le etichette in brevissimo tempo entro un mese.»



A dicembre 2018 avete aperto la prima filiale in Slovacchia a Bratislava. Come vi siete preparati con Quant per un nuovo paese?

All'inizio abbiamo pensato di costruire un nuovo Quant con una connessione al sistema ERP slovacco. Ma perché il sistema ERP slovacco è basato su quello ceco, abbiamo finalmente deciso una soluzione più semplice e utilizziamo un solo Quant per la creazione di planogrammi delle filiali slovacche e ceche.

Da parte di Quant si dovevano apportare piccoli aggiustamenti che ci hanno permesso di impostare, ad esempio, ordini automatici specifici a livello di filiale o un'altra valuta sulle etichette. Grazie agli attributi opzionali dei prodotti, abbiamo quindi impostato gli attributi che dovevamo individuare per il mercato slovacco, ad es. principalmente testi sui cartellini dei prezzi. Il collegamento al sistema ERP e il rilevamento continuo delle variazioni di prezzo sono poi avvenuti tramite gli stessi ponti della Repubblica Ceca.



Qual è stata la difficoltà maggiore dell'intero progetto?

La più grande difficoltà dell'intero progetto per me, come persona con una conoscenza media del computer a livello di utente, è stata quella di capire il funzionamento dei trasferimenti di dati, principalmente da filiali in franchising che hanno database separati. Ci aiuta molto lo strumento Compiti Automatici, che Quant ha aggiunto alcuni mesi fa e grazie al quale posso tracciare il flusso di dati anche di ritorno, ma nel complesso, i trasferimenti di dati rimangono un mistero per me.

E i progetti futuri?

- Lanciare gli ordini dei prodotti freschi che non sono inclusi negli ordini automatici.
- Migliorare la marcatura degli articoli di svendita e migliorare il lavoro con gli articoli di svendita nei planogrammi.
- Riduzione delle varianti di categoria e snellimento dell'assortimento.

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