



Studio del caso



Rete di farmacie
in Slovacchia

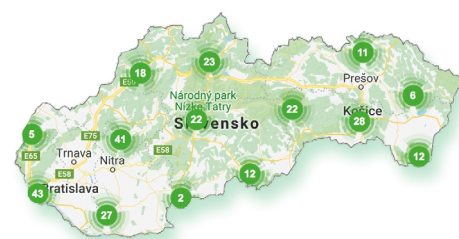
Soluzione intelligente per Retail Management

Autunno 2013

Dopo il successo dell'implementazione di Quant nella rete di farmacie Dr.Max nella Repubblica Ceca, a metà del 2013 è stata avviata un'operazione pilota presso le farmacie Dr.Max in Slovacchia.

In Slovacchia, hanno appena iniziato l'implementazione di Category Management seguendo l'esempio nella Repubblica Ceca, dove il concetto funzionava da diversi anni. Prima della selezione del software, il Dr.Max slovacco aveva i seguenti requisiti e desideri:

- Software multiutente stabile con database centralizzata con output analitici.
- Gestione delle categorie, che include una pianificazione realistica dello spazio di vendita basata sui dati aziendali.
- Facile distribuzione dei planogrammi alle filiali.
- Un altro obiettivo molto importante è stato fissato durante la fase pilota. I planogrammi dovevano essere basati sui dati di vendita delle singole filiali.



Dr.Max slovacco è la rete più grande di farmacie in Slovacchia, ha più di 200 filiali in tutto il paese ed è ancora in espansione.



Durante le prime settimane, ci siamo concentrati sull'implementazione di importazioni automatiche di dati importanti in Quant. Appena i dati erano disponibili in Quant, si è svolto un breve training degli utenti, che hanno quindi potuto iniziare a gestire le categorie e creare planogrammi.

Uno dei primi passi è stato disegnare le planimetrie di tutte le filiali nell'editor Quant integrato.

La possibilità di porre sullo sfondo della planimetria il piano architettonico esistente si è rivelata un utile aiuto.

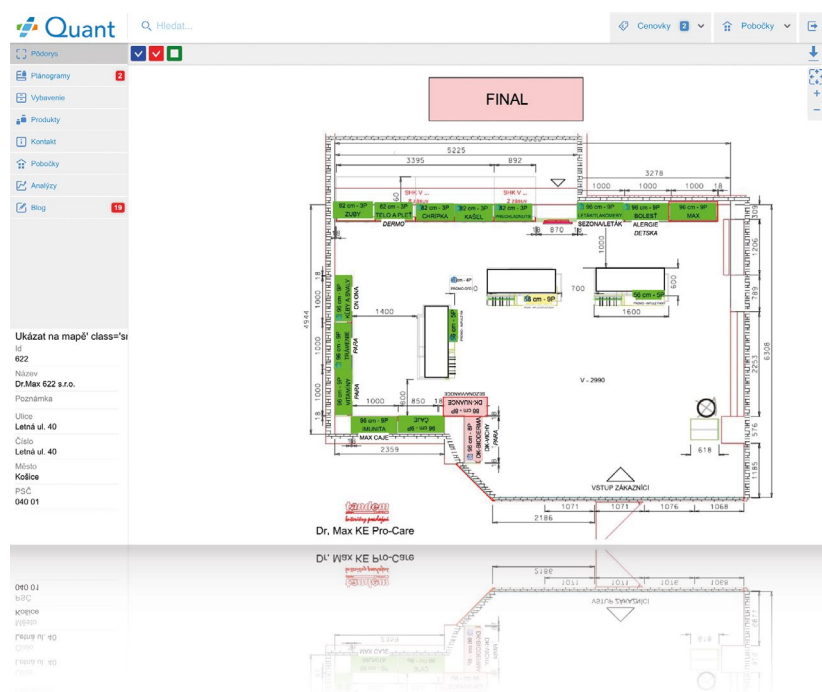
Un utente è riuscito a disegnare diverse dozzine di planimetrie a settimana, quindi tutti i materiali necessari per la creazione di planogrammi sono stati preparati in breve tempo.

Utilizzando i dati specifici del punto vendita (disponibili anche nella planimetria), è stata calcolata la quantità corretta di spazio per ciascuna categoria e le farmacie sono state organizzate sulla base di queste analisi.

Quant offre una funzione che consente di impostare più planimetrie per un negozio, che possono essere facilmente cambiate a base della stagione.

Una delle caratteristiche più importanti di Quant per Dr.Max era la possibilità di accedere al web direttamente dal negozio, ciò che consente ai negozi di comunicare in diretta e scaricare i piani immediatamente.

Il sistema precedente nella Repubblica Ceca richiedeva il formato PDF, che veniva poi inserito manualmente su FTP. Tuttavia, questo non è stato considerato un modo efficace per distribuire i planogrammi.



Andrea Szymeczek, Ing.

Specialista di gestione
di categorie Dr.Max in Slovacchia

A metà del 2013, abbiamo iniziato a cercare un sistema per la gestione delle categorie che soddisfacesse i nostri notevoli requisiti. Volevamo gestire lo spazio, l'assortimento e l'esposizione. Cercavamo un sistema che comunicasse facilmente e chiaramente con fornitori e farmacie.

Ci serviva un sistema accessibile da qualsiasi luogo e in qualsiasi momento, Quant soddisfa tutte queste caratteristiche e requisiti e molto altro ancora.

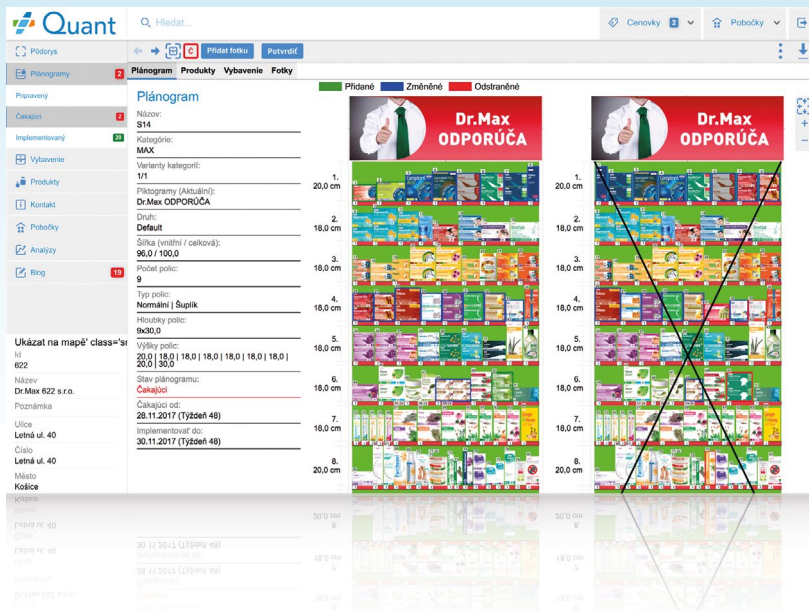
Per gestire lo spazio delle farmacie, è necessario disporre di informazioni sulla redditività dello spazio in qualsiasi momento – Analisi Space to Sales. In Quant questo viene fatto con uno clic. Con il secondo clic, queste informazioni possono essere condivise con le farmacie utilizzando la funzione di chat. Questa funzionalità è stata molto vantaggiosa per noi nella prima fase di creazione e consultazione delle planimetrie delle singole farmacie.

Nella scelta dell'assortimento, abbiamo apprezzato di più l'ampia gamma di analisi per fornitori, marchi, ecc.

E la possibilità di esportare queste analisi direttamente in Excel o lavorare direttamente in Quant con le tabelle pivot.

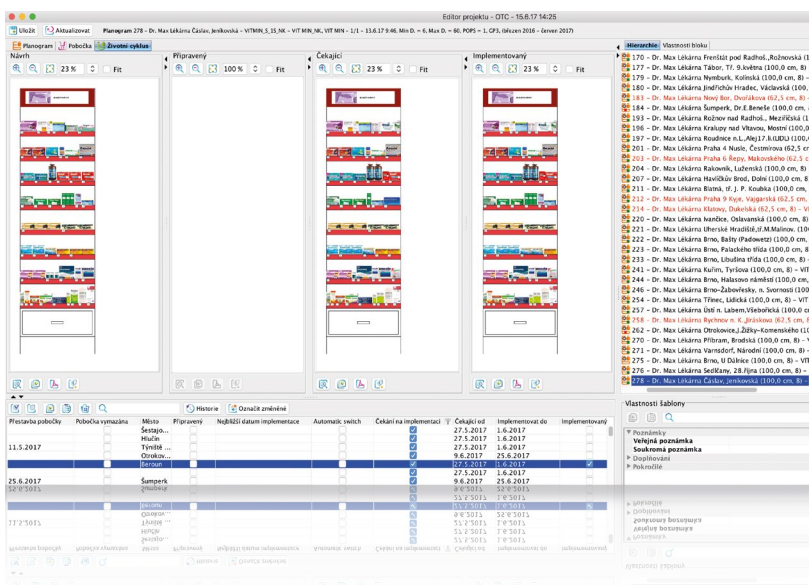
Tuttavia, il maggiore beneficio e vantaggio di Quant è la funzionalità molto semplice e veloce, che consente di creare planogrammi in base a criteri specificati per scorte per giorni e vendite di ciascuna farmacia specifica, combinazioni di farmacie o in base alla media dell'intera rete, secondo la propria decisione.

Questo è il più grande contributo in assoluto di Quant per la gestione dell'inventario e per l'accesso generale ai planogrammi.



Quant consente di combinare la gestione del ciclo di vita (LCM) con gli accessi web dei negozi. LCM consente di impostare la data in cui i planogrammi selezionati vengono pubblicati automaticamente prima dell'implementazione. Le e-mail generate automaticamente vengono inviate alle farmacie, comprese le informazioni sui planogrammi appena pubblicati, in attesa di essere implementati.

Le date per il ripristino dei negozi sui planogrammi nuovi, in attesa di essere implementati, vengono memorizzate in Quant per ulteriori analisi. Il login web delle farmacie consente inoltre la comunicazione tra i negozi e i loro gestori di categoria. Eventuali problemi o commenti possono essere discussi immediatamente. Tutte le comunicazioni vengono archiviate e in questa comunicazione sono inclusi anche vari reparti come gli uffici acquisti.



Marián HODÁK, Ing.

Direttore delle vendite
Dr.Max in Slovacchia

Attualmente, il problema non è che le informazioni non ci siano, ma piuttosto ce ne sono troppe. Ecco perché è molto importante trovare una forma semplice, strutturata e di facile comprensione per trasmettere una grande quantità di informazioni complesse alle farmacie, tutte sulla gestione dello spazio, l'assortimento e la visualizzazione.

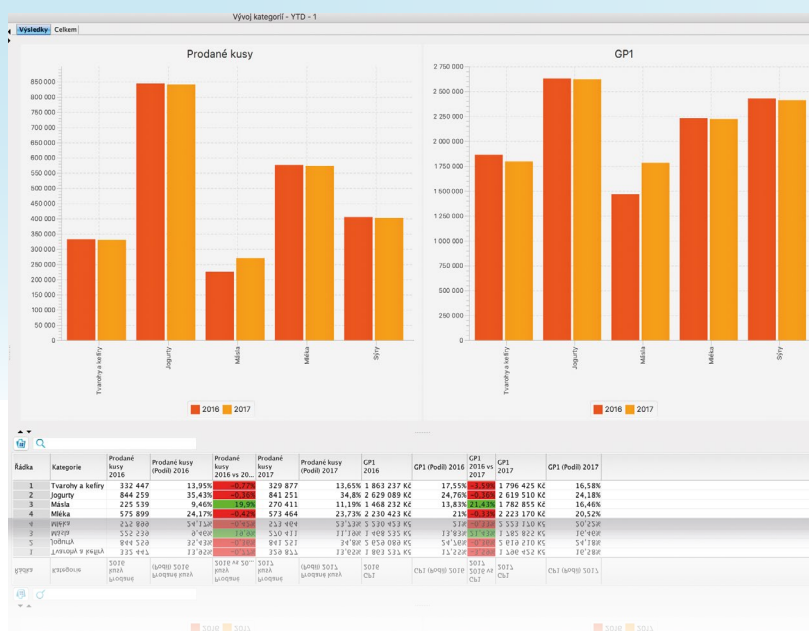
L'applicazione Quant web ha dimostrato di essere uno strumento ideale per noi. Il vantaggio più grande è la sua semplicità e comprensibilità per le farmacie.

Nessun lungo corso di formazione, nessuna installazione complicata, nessun manuale spesso – facile e veloce. Le farmacie si sono rapidamente abituate a trovare confronti con l'applicazione web ogni mese man mano che l'esposizione cambiava, gli elementi venivano aggiunti, rimossi o spostati.

Per noi come sede è importante poter comunicare con le farmacie direttamente tramite chat, senza click complicati e ricerche di dati, possiamo rispondere rapidamente ai commenti e feedback che riceviamo in questo modo.

Una funzionalità molto utile è, tra le altre cose, la capacità di controllare la fase di implementazione nelle singole farmacie.

La parte migliore è che il programma lo fa per noi e informa automaticamente le farmacie e i loro superiori dell'implementazione mancata. Nelle trattative con i fornitori, apprezziamo l'opportunità di consultare e mostrare i planogrammi delle singole farmacie ai fornitori prima che vengano pubblicati per le farmacie. E anche una funzionalità unica, in cui i fornitori non vedono i dati per tutti gli articoli, ma solo per i loro prodotti.



La gestione delle categorie di qualità può aumentare in modo significativo il successo commerciale della vostra azienda

Quant Cloud offre anche la possibilità di includere i produttori nel processo di comunicazione. Le informazioni sulla posizione, il numero di prodotti collocati, ecc. vengono utilizzati per rafforzare la cooperazione.

Durante l'installazione, Dr.Max ha deciso di utilizzare i calcoli del negozio specifico, che Quant consente grazie alla calcolazione «Specifico per negozio». L'obiettivo di questa funzione era aumentare le vendite e i profitti e ridurre le perdite dovute a prodotti mancanti o scarse scorte di determinati prodotti nel negozio.

Quant utilizza dati di vendita specifici per calcolare con precisione pezzi di prodotti che non dovrebbero mancare nel negozio. Se il prodotto ha pochi o nessuno dati di vendita, Quant lo scarcerà automaticamente e lo sostituirà con un prodotto più venduto, tutto ciò viene impostato in base ai requisiti del Dr.Max.



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