



Inteligentna platforma detaliczna



Benu Slovakia jest częścią
największej sieci aptek
w Europie

Studium przypadku

zima 2025

Dominika Vašková | Specjalista ds. zarządzania kategorią

Jaka była Państwa motywacja do poszukiwania nowego systemu planowania przestrzeni?

Naszą motywacją do poszukiwania nowego systemu do planowania przestrzeni była potrzeba uproszczenia tworzenia planogramów. Wraz z rosnącą liczbą aptek, proces ten stawał się coraz trudniejszy w poprzednim systemie. Jednocześnie potrzebowaliśmy większej funkcjonalności niż mogło zaoferować istniejące rozwiązanie. Szukaliśmy zatem bardziej kompleksowego podejścia do zarządzania kategoriami, które skutecznie wspierałoby nasze procesy. System Quant pozwolił nam nie tylko usprawnić planowanie, ale także elastycznie reagować na konkretne wyjątki, które wymagały indywidualnego podejścia.

Jako firma zarządzająca siecią aptek potrzebowaliśmy spójnego i przejrzystego sposobu zarządzania kategoriami i planowania przestrzeni. Jednocześnie ważne jest dla nas, aby móc obsługiwać wszystkie żądania w jednym środowisku online, które spełnia potrzeby naszej rosnącej sieci aptek BENU.

- Klient od 2021 roku
- 186 aptek na Słowacji o powierzchni 17–173 m²
- 110 000+ SKU



„System Quant przyniósł nam nie tylko zarządzanie kategoriami, ale także zarządzanie wizytami kierowników regionalnych, audytami, a przede wszystkim wnioskami (zadaniami). Platforma kompleksowo pokrywa wiele wymagań i optymalizuje wykorzystanie różnych narzędzi, co pomogło nam uprościć pracę na hali produkcyjnej, czyli w aptece. Dzięki przejściu na projekt poprawiliśmy procesy, komunikację i zadowolenie pracowników z samych procesów.”

Martina Marcinekóvá | Head of Category Management, Benu

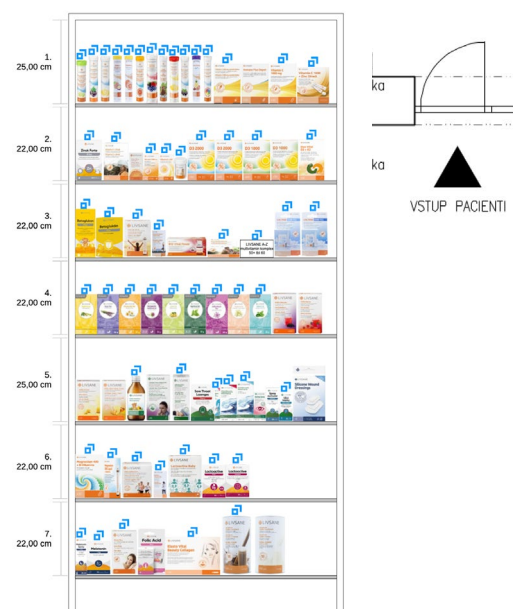
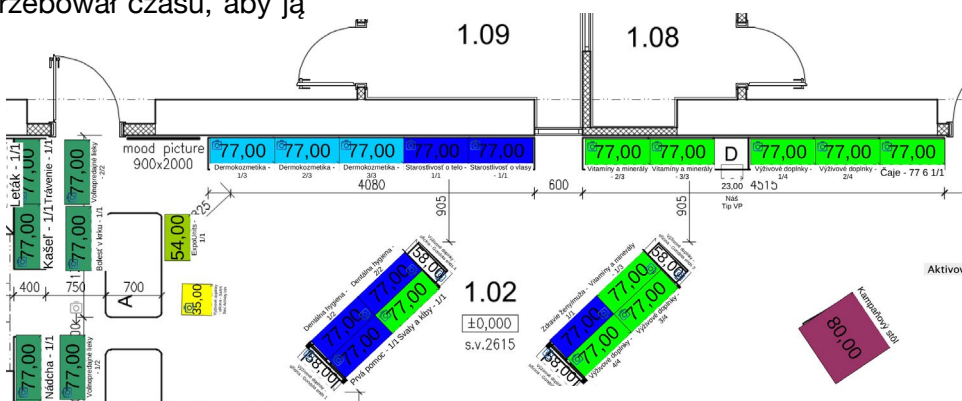
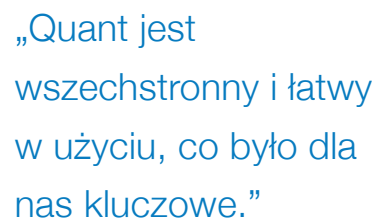


Zdecydowaliśmy się na Quant, ponieważ zapewniał nam wszystkie niezbędne funkcje, których szukaliśmy w tamtym czasie. Tworzenie planogramów, publikowanie ich w aptekach i komunikacja z dostawcami – wszystko to znaleźliśmy w jednym systemie. Quant jest wszechstronny i łatwy w użyciu, co było dla nas kluczowe. Potrzebowaliśmy narzędzia, które skutecznie spełniałoby wymagania centrali i naszych partnerów biznesowych. I to jest dokładnie to, co Quant dostarczył. Co więcej, łatwość obsługi była niezbędna również dla naszych pracowników. Dlatego decyzja była oczywista.

Używamy Quant w naszych aptekach od 11/2021.

Oczekiwaliśmy przede wszystkim uproszczonego tworzenia i publikowania planogramów, co nam się udało. Ważne było dla nas, aby mieć wszystkie informacje o poszczególnych aptekach w jednym systemie, razem, co Quant w pełni spełnia.

Największą przeszkodą była dla nas początkowa niechęć aptek do nowego systemu i bardziej szczegółowa kontrola wydawania leków. Jak każda innowacja, Quant potrzebował czasu, aby ją wdrożyć i zrozumieć powody, dla których ją wprowadzamy. Stopniowo wyjaśnialiśmy aptekom jego zalety i korzyści. Bardzo pomógł nam w tym nasz wewnętrzny podręcznik, który opisuje wszystkie funkcje, z których obecnie korzystamy. I oczywiście dużo cierpliwości.



Jak wyglądało wdrożenie systemu i jakie były pierwsze korzyści?

Na początku przedstawialiśmy Quant jako narzędzie dla CAT MAN, które pomaga głównie centrali. Później w jego wdrożeniu pomogli nam kierownicy regionalni, którzy byli bezpośrednio w „terenie”, czyli w aptekach, wyjaśniając korzyści płynące z Quant i sposób, w jaki pomaga on również pracownikom aptek. Początkowe obawy w aptekach zniknęły i dziś nawet farmaceuci doceniają szybkość, kompleksowość i przejrzystość Quantu.

Czy udało się Państwu zintegrować Quant z innymi systemami, takimi jak ERP i zautomatyzować transfer danych?

Tak, na samym początku wdrożenia, ponieważ potrzebowaliśmy danych z aptek już podczas wdrażania Quant.

Jak sprawdził się Quant Web jako narzędzie do publikowania planogramów i komunikacji ze sklepami?

Z naszej strony możemy powiedzieć, że Quant sprawdził się i apteki dość szybko nauczyły się z nim pracować. Dzięki niemu ograniczyliśmy komunikację mailową i przekierowaliśmy ją na Quant. Obecnie, w przypadku niektórych rodzajów informacji, mamy tylko tę metodę komunikacji. Uważamy, że Quant Web jest przejrzysty dla aptek i nie mają one problemu z komunikacją za jej pośrednictwem.

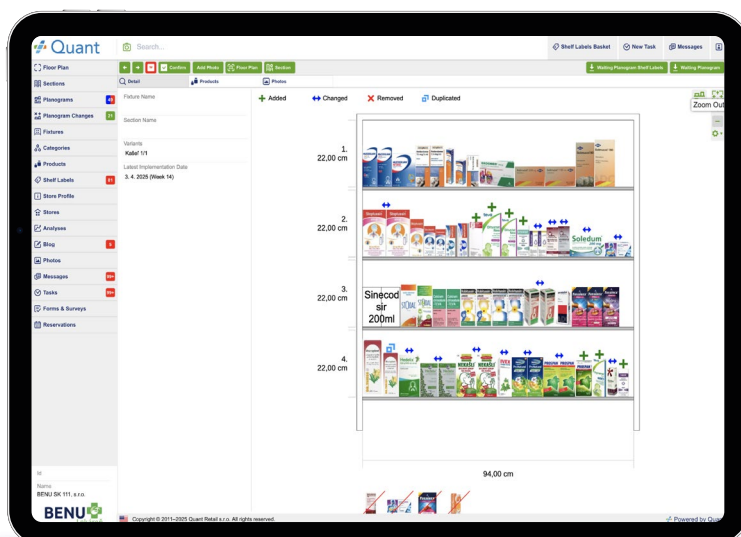
W przeszłości komunikowaliśmy się z aptekami głównie za pośrednictwem poczty, co powodowało ogromną ilość wiadomości. Często były to te same wiadomości od różnych aptek. Obecnie 90% komunikacji jest przekierowywana do Quant. Istnieje pewien rodzaj informacji, które są przekazywane tylko w ten sposób.



„Quant sprawdził się i apteki dość szybko nauczyły się z nim pracować. Dzięki niemu ograniczyliśmy komunikację mailową i przekierowaliśmy ją na Quant.”

Jednocześnie widzimy kilka korzyści:

1. Zmniejszyła się liczba e-maili.
2. Planujemy zlikwidować dystrybucyjne adresy e-mail – nie są one już prawie w ogóle używane.
3. Apteka wprowadzi wniosek mniej więcej tak szybko, jakby pisała wiadomość e-mail.
4. Zgłoszenia są kategoryzowane typologicznie, co przyspiesza proces.
5. Mamy wgląd w spełnienie/niespełnienie żądania.
6. Zgłoszenie jest „wrzucane” do wiadomości e-mail do osoby, która jest odpowiedzialna za jego rozwiązanie.



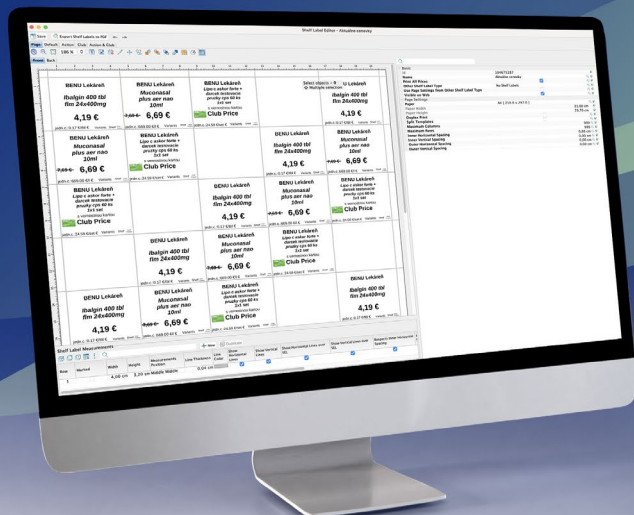
W Quant korzystają Państwo z modułu rezerwacji sprzętu. Co skłoniło Państwa do rozpoczęcia korzystania z tego modułu? Jak został on wdrożony?

W oparciu o naszą prośbę o ten system rezerwacji, opracowaliśmy go wspólnie z Państwem. Potrzebowaliśmy tego modułu głównie po to, aby wyeliminować bezpośrednią komunikację z dostawcami, a jednocześnie zwiększyć widoczność pojemności każdego elementu wyposażenia. Był to ważny przegląd dla nas, ale także dla dostawców, który musieliśmy wdrożyć pod względem wydajności pracy. Wdrożenie przebiegło sprawnie, bez żadnych komplikacji. Dostawcy szybko przyzwyczaili się do tej metody, a proces zatrudniania był tak prosty, jak tego potrzebowaliśmy.



Niedawno wdrożyli Państwo drukowanie etykiet cenowych za pośrednictwem Quant. Jak przebiegło wdrożenie tego modułu?

Z punktu widzenia apteki, ta funkcjonalność została uznana za priorytet. Drukowanie etykiet cenowych odbywało się za pośrednictwem Quant, podczas gdy nadal pracowaliśmy z etykietami cenowymi z NRSYS. Przed uruchomieniem danych dla etykiet cenowych wybraliśmy trzy apteki pilotażowe, aby przetestować drukowanie i dokładność danych. Po zweryfikowaniu funkcjonalności w tych aptekach rozpoczęliśmy drukowanie etykiet cenowych dla całej sieci BENU. Tym samym zakończyliśmy drukowanie promocyjnych etykiet cenowych za pośrednictwem agencji marketingowej i ułatwiliśmy drukowanie zwykłych etykiet cenowych bezpośrednio w aptekach. Zmiana ta przyniosła oczywiście również korzyści ekonomiczne w postaci oszczędności. Dla apteki największą zaletą jest to, że etykieta cenowa pokazuje dokładną lokalizację produktów w planogramach i biurach.



➤ Niedawno zaczęli Państwo korzystać z modułów Zarządzanie zadaniami i Formularze. Co skłoniło Państwa do rozpoczęcia korzystania z tego modułu? W jaki sposób został on wdrożony?

Naszą potrzebą było zarządzanie potrzebami aptek i powstrzymanie bałaganu w komunikacji za pośrednictwem e-maili. W wielu przypadkach apteki obciążały „nie-właścicieli” procesu, powodując, że kwestie/prośby z apteki pozostawały bez odpowiedzi. Wraz ze wzrostem liczby operacji rosły jednocześnie potrzeby operacyjne związane z ich obsługą, co skutkowało zwiększeniem liczby etatów i kosztów. Decydującym czynnikiem było wykorzystanie jednego systemu, który oprócz podstawowych potrzeb pozwoliłby nam na dodanie dodatkowych usług do jednej platformy, dzięki czemu pracownicy operacyjni nie musieliby uczyć się pracy z nowymi narzędziami.

W wyniku korzystania z modułu zarządzania zadaniami uzyskaliśmy pełny przegląd rodzajów zgłoszeń, skonfigurowaliśmy nasz proces obsługi i wzmocniliśmy obszary, które były naszymi wąskimi gardłami. Wdrożenie nigdy nie jest łatwe, ponieważ zmieniamy nawyki pracowników, ale po sześciu miesiącach widzimy, że system się przyjął i jesteśmy w stanie efektywniej zarządzać naszymi procesami dzięki Task Management w Quant.





Jak oceniają Państwo jakość wsparcia ze strony Quant Retail?

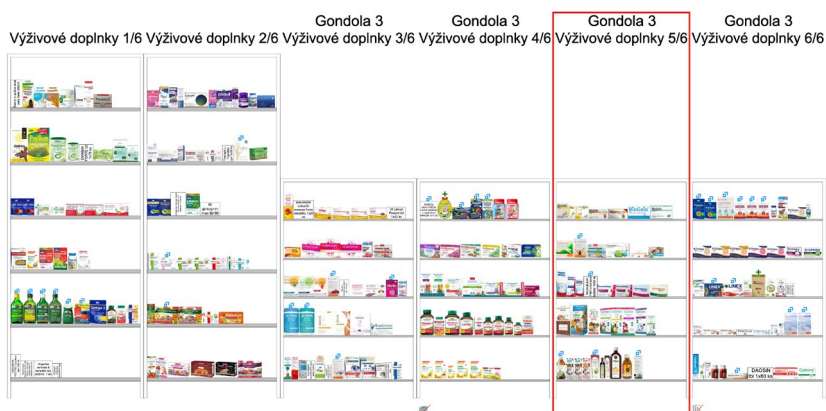
Nie mamy żadnych problemów z jakością wsparcia. Zawsze szybko rozwiązują każdą sytuację lub każdy problem, który się pojawia. Oceniamy to podejście wyłącznie pozytywnie.

Jakie są główne wyniki projektu i co planują Państwo na przyszłość?

W przyszłości planujemy rozszerzyć kompletne zarządzanie ekspozycją wtórną w Quant. Oczekujemy, że zmienimy i dodamy kilka funkcjonalności. Celem jest zautomatyzowanie procesu, przygotowanie dokumentów do druku POS i zapewnienie transferu faktur do działu BI.



„Nie mamy żadnych problemów z jakością wsparcia. Zawsze szybko rozwiązują każdą sytuację lub każdy problem, który się pojawia.”



Czy są Państwo zainteresowani prezentacją?

Z przyjemnością przeprowadzimy osobistą prezentację Quant z pełnym zakresem funkcji, które mogą być interesujące dla Państwa firmy.

www.quantretail.com

Aby uzyskać więcej informacji, proszę skontaktować się z:

E-mail: sales@quantretail.com