



Inteligentní platforma pro retail



Síť prodejních konceptů
zaměřená na cestovní ruch

Případová studie

Léto 2023

Jindřich Černý | Commercial Director

Jaká byla vaše motivace hledat nový systém pro space planning?

Vzhledem k povaze našich provozoven jsme hledali flexibilní a zároveň spolehlivý systém, který by splnil jak očekávání category managementu, tak provozu.

Proč jste se rozhodli pro Quant?

Pro pilotní projekt zavedení Quantu jsme se rozhodli po praktické ukázce, která prokázala, že jde o intuitivní a snadno implementovatelný systém.

- 350+ poboček v ČR o velikosti v rozmezí 20–250 m²
- 5 000+ poboček celosvětově
- Tisíce produktů v databázi



„Při zavádění Quantu nás příjemně překvapila intuitivnost a snadnost vytváření layoutů a plánogramů prodejen. Do budoucna oceníme také rozšířené funkcionality, které systém nabízí.“

Jindřich Černý

Commercial Director | Lagardère Travel Retail Czech Republic

Kdy jste začali Quant používat?

Naplno jsme Quant začali využívat v loňském roce tj. 2022.

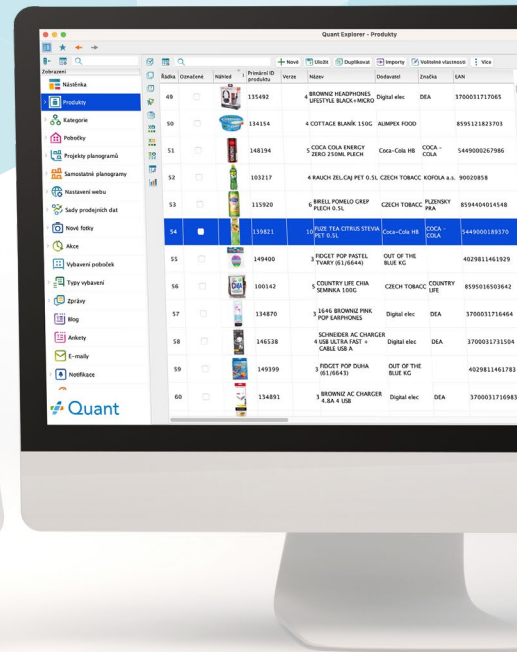
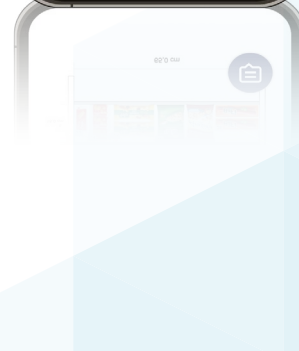
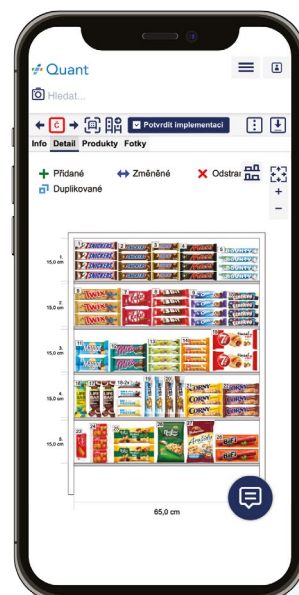
Jaká byla v té době vaše očekávání?

Šlo nám převážně o efektivnější využití prostoru v obchodech, zvýšení prodejnosti produktů a flexibilnější změny planogramů reflektující nákupní chování našich zákazníků. V navazující kroku pak sdílení dat a integrace s ostatními interními systémy.

Jaké byly největší překážky a jak se vám je dařilo překonávat?

Největší výzvou a velkou časovou náročností je mapování našich provozoven, které jsou svým formátem, vybavením i sortimentem odlišné. Prvotní nastavení jednotlivých variant kategorií a maximálně standardizovaných planogramů se stalo klíčovým pro další efektivnější plánování.

Dále bylo důležité přesvědčit prodejny a interní zaměstnance, že centrálně řízené planogramy přináší výhody všem zúčastněným stranám.



❖ Jak probíhalo zavádění systému a jaké byly první přínosy?

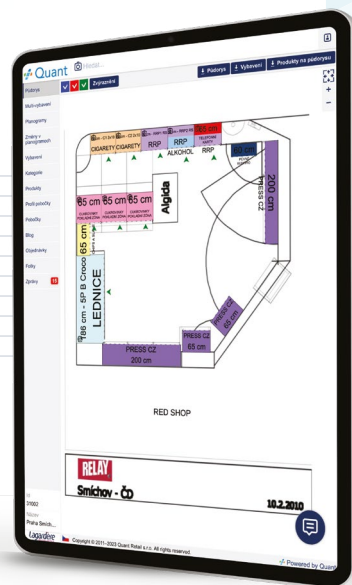
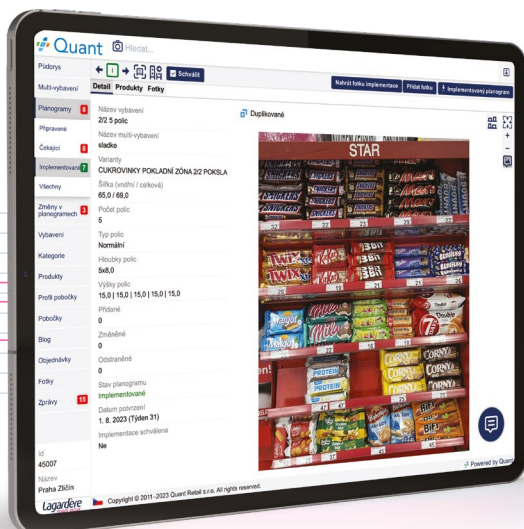
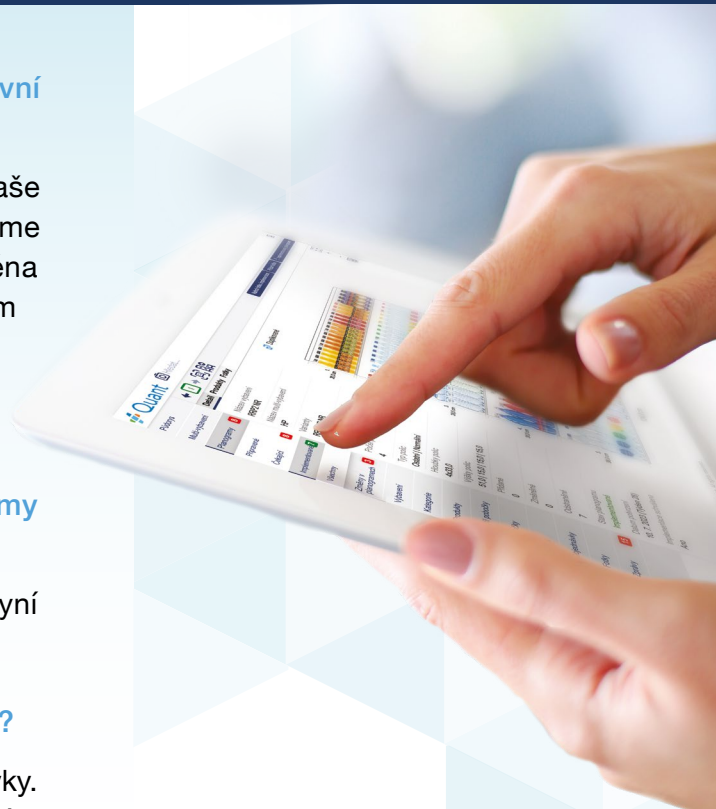
Zvolili jsme pilotní prodejny, na kterých jsme vyladili naše očekávání o fungování procesu planogramů. Vytvořili jsme manuál pro prodejny a zapojili do celého procesu zejména oddělení provozu, které se pro integraci Quantu stalo klíčovým partnerem. V neposlední řadě došlo k vytvoření nezávislé databáze produktů s veškerými informacemi včetně layoutů prodejen a jejich vybavení.

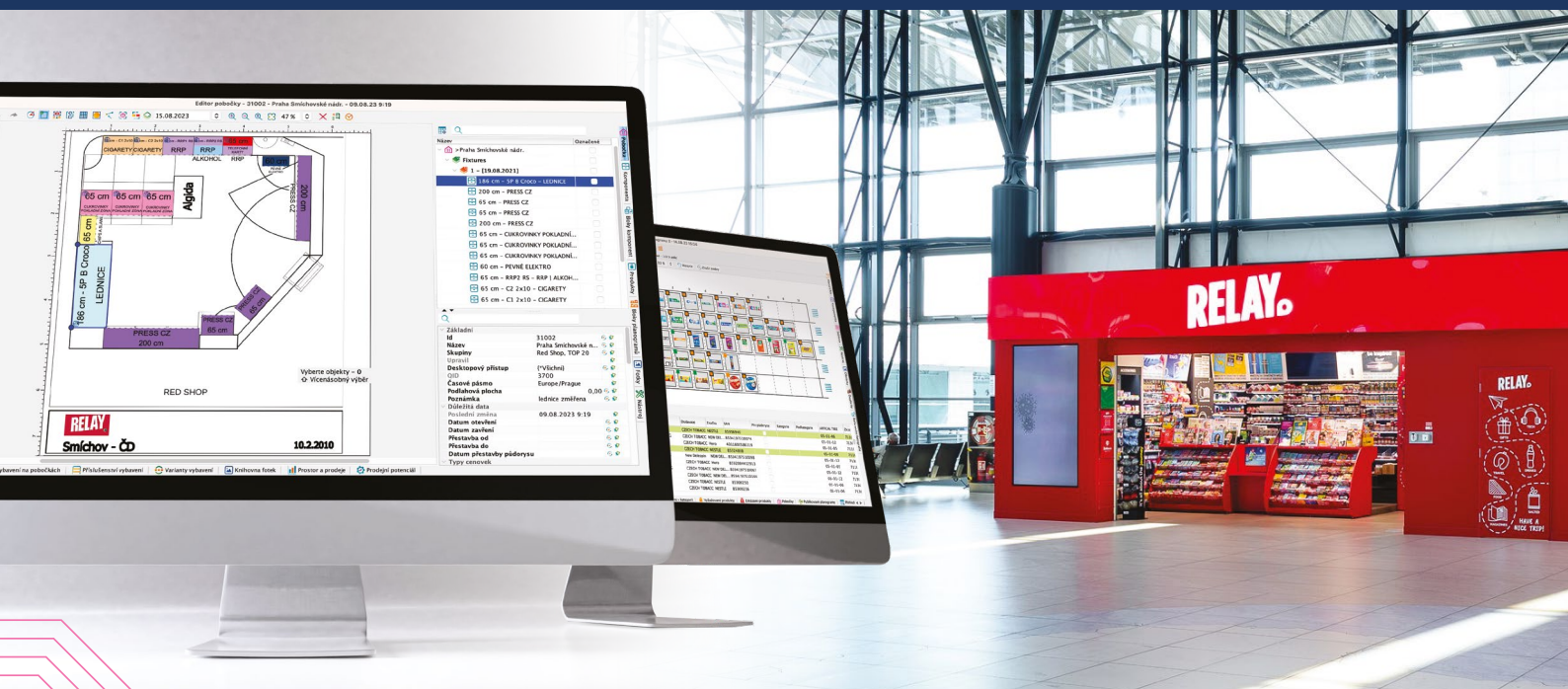
❖ Podařilo se vám Quant integrovat s dalšími systémy jako je ERP a automatizovat datové přenosy?

Integraci s našimi systémy plánujeme v dalším kroku. Nyní jsme ve fázi příprav.

❖ Jak hodnotíte kvalitu podpory ze strany Quant Retail?

Podpora je vstřícná a reaguje rychle na veškeré požadavky. Na jednotlivé funkcionality Quantu jsou vytvořené manuály a jsme informováni i o novinkách, které přicházejí téměř neustále.





Jaké jsou hlavní výsledky projektu a co plánujete do budoucna?

Nyní můžeme zpětně kontrolovat a schvalovat planogramy včetně pevně daných termínů jejich implementace, což před tím nebylo možné. Dbáme na vystavení maržových produktů a produktů předdefinovaných s dodavateli. Vizualizace planogramů slouží pro jednání s dodavateli ohledně pozic v policích. Větší zainteresovanost prodejen vytváří vzájemnou důvěru a poskytuje cennou zpětnou vazbu směrem k centrále.



Po nasazení Quantu na všechny prodejny, začneme planogramy vyhodnocovat pomocí dalších pokročilých funkcí, zavedeme Task management a do budoucna bychom rádi pracovali také s Marketignovým modulem.

Doporučili byste Quant ostatním?

Firmám, které vnímají význam category managementu jako klíčového nástroje pro řízení a optimalizaci sortimentu, bychom Quant určitě doporučili.

„Firmám, které vnímají význam category managementu jako klíčového nástroje pro řízení a optimalizaci sortimentu, bychom Quant určitě doporučili.“

Máte zájem o prezentaci?

Rádi Vám osobně předvedeme všechny funkce a výhody Quantu, které by mohly být přínosem pro Vaši společnost.

www.quantretail.com

Pro více informací nás prosím kontaktujte na:
E-mail: sales@quantretail.com