



Inteligentní platforma pro retail



Maloobchodní prodejce
chovatelských potřeb
v Jihoafrické republice

Případová studie

Zima 2025

Kevin Tuffin | Commercial Director

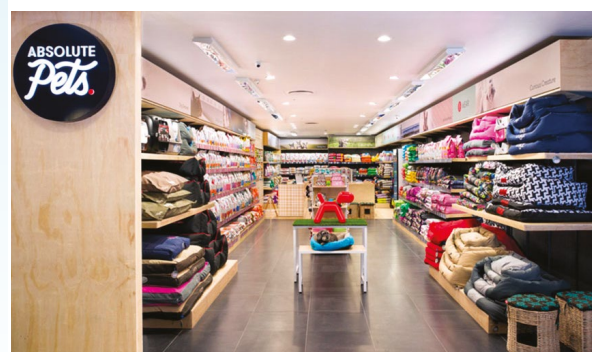
Co bylo vaší hlavní motivací k hledání systému pro správu prostoru a kategorií?

Hledali jsme systém, který by umožnil vytvářet a škálovat planogramy jednotlivých prodejen. Dosud jsme používali řešení pro plánování prostoru a planogramů, které mělo možnost vytvářet planogramy pro skupiny prodejen, ale to vedlo pouze k tomu, že v některých prodejnách byly nadbytečné zásoby, zatímco v jiných byly zásoby nedostatečné.

Proč jste se rozhodli pro Quant?

Důvodem, proč jsme se rozhodli pro Quant, byla jeho funkce, která umožňuje vytvářet store specific planogramy.

- Zákazník od roku 2023
- 175 prodejen
- 1 200 aktivních SKU pro prodejnu



„Quant umožnil našemu relativně malému merchandise týmu přizpůsobit sortiment jednotlivým prodejnám díky store specific planogramům v Quantu. To vedlo ke zlepšení dostupnosti zásob, což v konečném důsledku vede ke spokojeným zákazníkům a ke šťastným a zdravým domácím zvířatům.“

Kevin Tuffin | Commercial Director

 Kdy jste začali Quant používat?

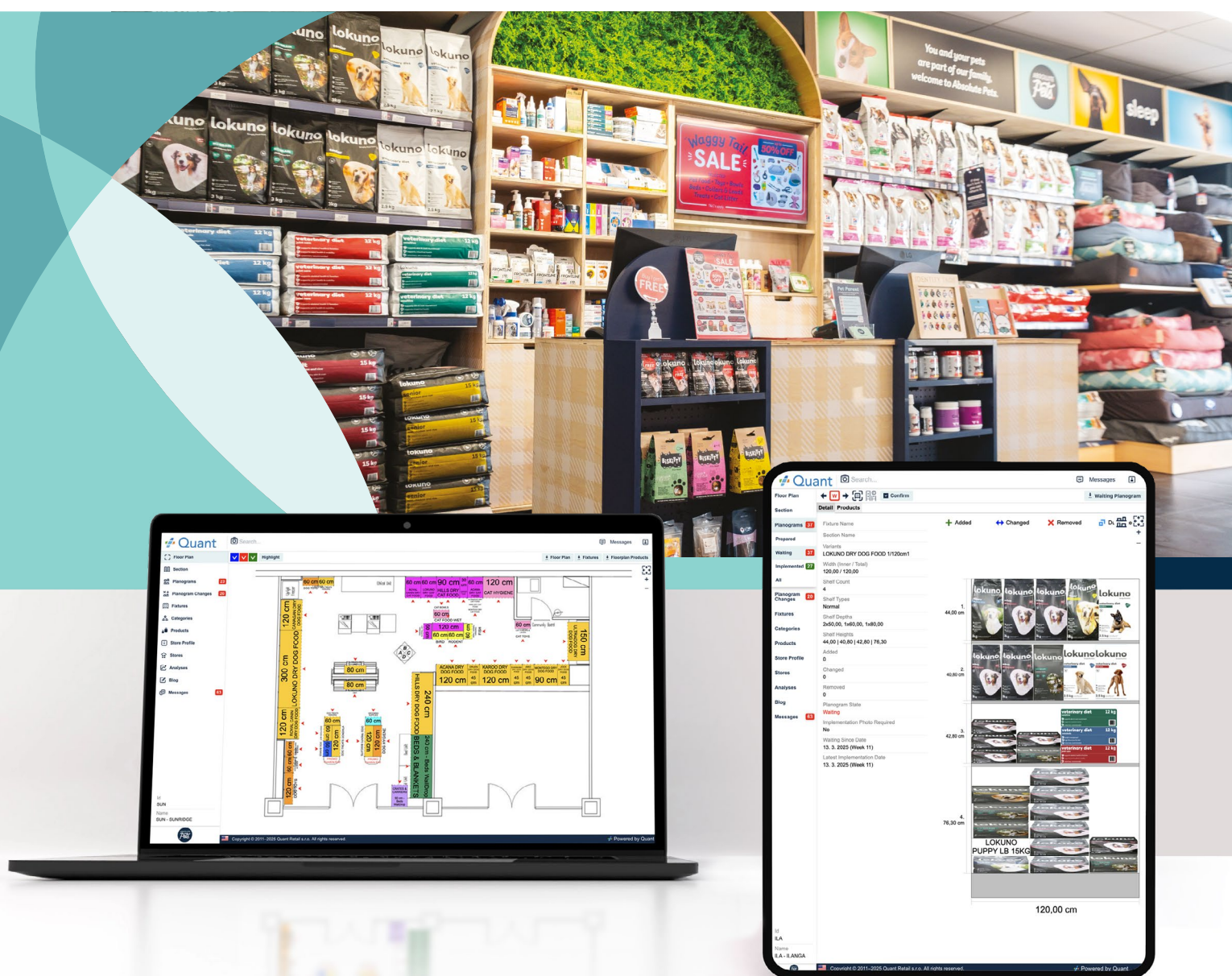
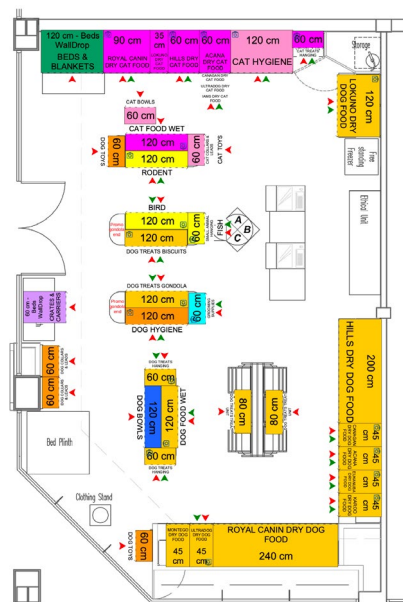
V květnu 2023.

 Vzpomínáte si na svá tehdejší očekávání?

Očekávali jsme, že využijeme to, co jsme se již procesně naučili při plánování prostoru, a použijeme to na planogramy specifické pro jednotlivé prodejny. Očekávali jsme, že celková úroveň zásob zůstane s ohledem na náklady zásob přibližně stejná, ale že držené SKU budou v jednotlivých prodejnách vhodnější. Očekávali jsme, že to povede ke zvýšení prodeje díky lepší dostupnosti zásob.

 Jaké byly nejhorší překážky?
Jak se vám je podařilo překonat?

Největší výzvou bylo nahrání všech našich technických plánů poboček do systému Quant a zakreslení jejich layoutů. Byl to časově náročný úkol. Znamenalo to také, že jsme po určitou dobu provozovali dvě řešení pro plánování prostoru současně, což bylo obtížné zvládnout.



Jak probíhala implementace systému a jaké byly první přínosy?

Jak bylo uvedeno v předchozí otázce, implementace byla poměrně přímočará, ale velmi pomalá. První přínosy se projeví ve vyšší efektivitě skladových zásob v našich malých prodejnách s vysokým obrátem.

Podařilo se vám integrovat Quant s dalšími systémy, jako je ERP, a automatizovat tok dat?

Ne, s integrací tohoto typu řešení jsme zatím nezačali.

Jak hodnotíte kvalitu podpory?

Velmi dobře. Tým podpory Quantu je nápomocný a trpělivý při řešení našich problémů. Velmi na mě také zapůsobilo, jak tým Quantu v krátké době implementoval některé nové funkce na základě některých jedinečných výzev, kterým čelíme.

„První přínosy se projeví ve vyšší efektivitě skladových zásob v našich malých prodejnách s vysokým obrátem.“



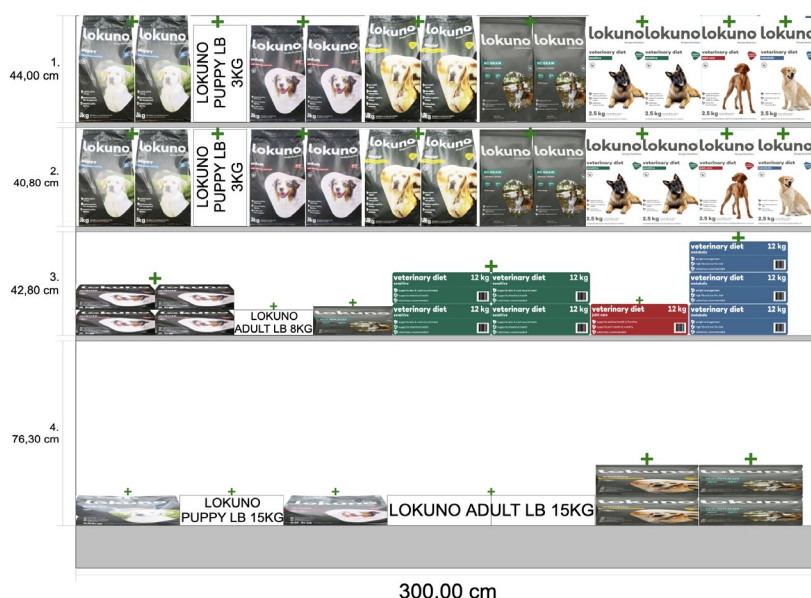


Jaké jsou dosavadní hlavní výsledky projektu a jaké jsou vaše budoucí plány a cíle v oblasti plánování prostoru a řízení kategorií?

Náš současný stav bych popsal tak, že jsme implementovali „jednoduchý“ proces plánování prostoru s výkonným nástrojem pro plánování prostoru, a to manuálním způsobem. Naše další kroky směřují k většímu využití automatizovaných procesů a dalších funkcí a vylepšení, které nabízí Quant.

Doporučili byste Quant ostatním prodejcům?

Určitě ano.



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