

Bruno Ficker | StoreLayout and Design, C&A

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

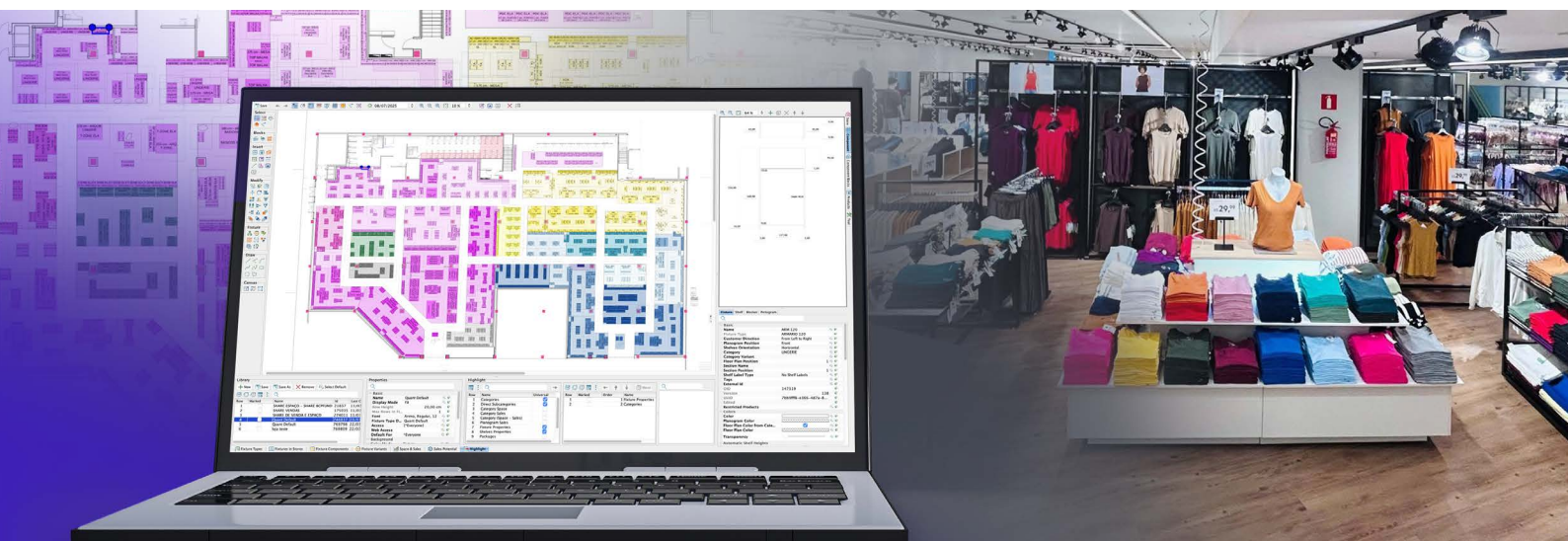
Moje hlavní motivace byla nedostatek spolehlivých údajů o skutečně umístěných kategoriích, které jsme na pobočkách využívali. Jsme velmi dynamická společnost, naše obchodní strategie se neustále mění. Při používání Autocadu jsme narazili na potíže s udržením aktualizovaných půdorysů a nebyli jsme schopni extrahovat automaticky žádné údaje.

Proč jste se rozhodli pro Quant?

Jedním z hlavních důvodů, proč jsem se rozhodl pro Quant, byla skutečnost, že je velmi uživatelsky přívětivý. To bylo zásadní pro proces, který jsem plánoval nastavit.

Dalším důležitým faktorem při rozhodování byl přístup společnosti Quant Retail, která využívá požadavky zákazníků ke zlepšování systému. Všechny důležité úpravy a funkce, které jsem potřeboval, byly vytvořeny a jsou nyní k dispozici všem uživatelům Quant.

- Zákazník od roku 2023
- 334 obchodů o rozloze od 1000 m² do 5000 m²



Kdy jste začal používat Quant?

Quant jsem začal testovat téměř rok předtím, než jsme v červnu 2023 provedli první kolo implementací. Začali jsme s naším nejnovějším modelem obchodu, který v té době představoval téměř 80 % našich poboček. V lednu 2024 jsme Quant implementovali ve všech našich obchodech.

Testovací doba byla velmi důležitá, abychom se naučili, upravili a nakonfigurovali vše tak, aby systém fungoval podle očekávání.

Pamatujete si, jaké byly vaše očekávání v té době?

Moje hlavní očekávání bylo, že budeme schopni udržet aktualizované naše půdorysy a exportovat data, včetně základních informací o prostoru, vybavení a výstavní kapacitě.

Jaké byly největší překážky?

Jak se vám podařilo je překonat?

Vytvoření kultury založené na datech je vždy náročné pro jakoukoli společnost. Vyžaduje to větší disciplínu a nejde o proces, který se odehraje ze dne na den.

Vhodné je instruovat lidi, aby pochopili výhody, které data přináší.

Jak proběhlo zavedení systému a jaké byly první výhody?

Zavedení bylo náročné kvůli velkému počtu prodejen a různým typům vybavení.

Strávili jsme spoustu času nastavováním systému a plánováním vlastní implementace.

Nakonec to fungovalo téměř tak, jak jsme plánovali, a nyní můžeme generovat sadu dat, která nám pomáhá identifikovat širokou škálu příležitostí.



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

K integraci Quantu s našimi stávajícími systémy používáme API. V současné době pouze exportujeme data z Quantu, ale máme v úmyslu pokračovat v dalších integracích, protože je nezbytné pokračovat v testování dalších modulů Quantu.

Jak vaše obchody přijaly Quant jako systém pro plánování prostoru?

Naše obchody přijaly Quant jako systém pro plánování prodejního prostoru. Téměř jsme eliminovali používání AutoCADu, pokud jde o rozvržení prodejní plochy. Produktivita se zvýšila a všechna rozhodnutí jsou založena na datech o prostoru a prodeji.

Kolik uživatelů v současné době spravuje layouty obchodů v Quantu? Kolikrát ročně aktualizujete rozvržení?

Máme pět architektů, kteří tvoří půdorysy a vyhodnocují návrhy, které vedoucí prodejen (334) vytvářejí v systému Quant. Četnost aktualizací závisí na mnoha faktorech: nových systémech vybavení, změnách obchodní strategie a příležitostech identifikovaných vedoucím prodejen nebo podle oblastí půdorysů pobočky (na základě analytických údajů). V loňském roce jsme provedli 1459 aktualizací půdorysů.

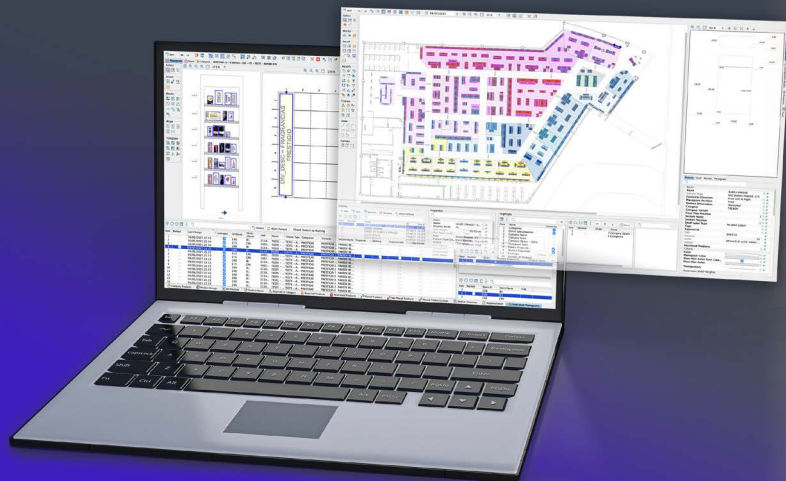
Nedávno jste začali vytvářet planogramy v programu Quant. Jaké jsou vaše první dojmy a zkušenosti?

Je ještě příliš brzy na to, abychom to mohli posoudit. Tvorba planogramů je složitý proces a musíme se o něm ještě hodně naučit. Jsme však nadšeni z potenciálních výsledků.

Jaké jsou vaše oblíbené reporty a analýzy?

Naše podnikání má některé zvláštnosti, takže prozatím využíváme především integrovaná data v Quantu k rozvoji našich nástrojů a analýz v Power BI. V zásadě jsou pro nás velmi užitečná všechna data týkající se prostoru a vybavení.





Jak byste ohodnotili kvalitu podpory?

Měli jsme veškerou podporu, kterou jsme k implementaci nástroje potřebovali. Přístup je trochu odlišný od toho, na co jsme zvyklí v Brazílii, kde dodavatelé mají tendenci vše udělat za vás, místo aby vám ukázali, jak na to, ale tento přístup nám velmi vyhovoval. Vzácné případy nestability nebo nouzové situace, které se vyskytly, byly velmi rychle vyřešeny.

Jaké jsou dosavadní hlavní výsledky projektu?

První velkou změnou je, že máme data k analýze.

V důsledku toho jsme vyvinuli klíčové ukazatele výkonnosti (KPI) a analýzy, které nám pomáhají identifikovat příležitosti k optimalizaci našich tržeb na metr čtvereční.

Jaké jsou vaše budoucí plány a cíle v oblasti plánování prostoru a řízení kategorií?

Naším plánem do budoucna je pokračovat v analýze dat a vývoji modelů na podporu našich prodejů a poskytovat lepší a osobitější přístup pro naši rozmanitou klientskou základnu. Planogramy mohou být cestou, jak toho dosáhnout.

Doporučil byste Quant jiným maloobchodníkům?

Ano. Tak, jak využíváme systém doposud, poskytuje vše, co jsme si slibovali. Přístup týmu Quantu, který využívá požadavky zákazníků jako možnost ke zlepšení systému, naslouchá a společně se vyvíjí, je přesně to, co dělá ten rozdíl.



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