



Inteligentní platforma pro retail

Případová studie

Jaro 2024

Le Hoang Bao Nghi | Marketing Department

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

Naší hlavní motivací při hledání systému pro správu prostoru a kategorií byl náš obrovský sortiment výrobků z Asie (10 000+ SKU). Potřeba definovat, uspořádat a řídit vystavení v každé prodejně je důležitá pro naše podnikání a spokojenost zákazníků. Dalším důvodem je náš růst, kdy plánujeme mít v roce 2026 více než 20 prodejen ve Velké Británii. Je nezbytné, abychom standardizovali naše vystavení a poskytli našim zaměstnancům platformu, která jim umožní znát umístění produktů i bez vedení manažera prodejny.

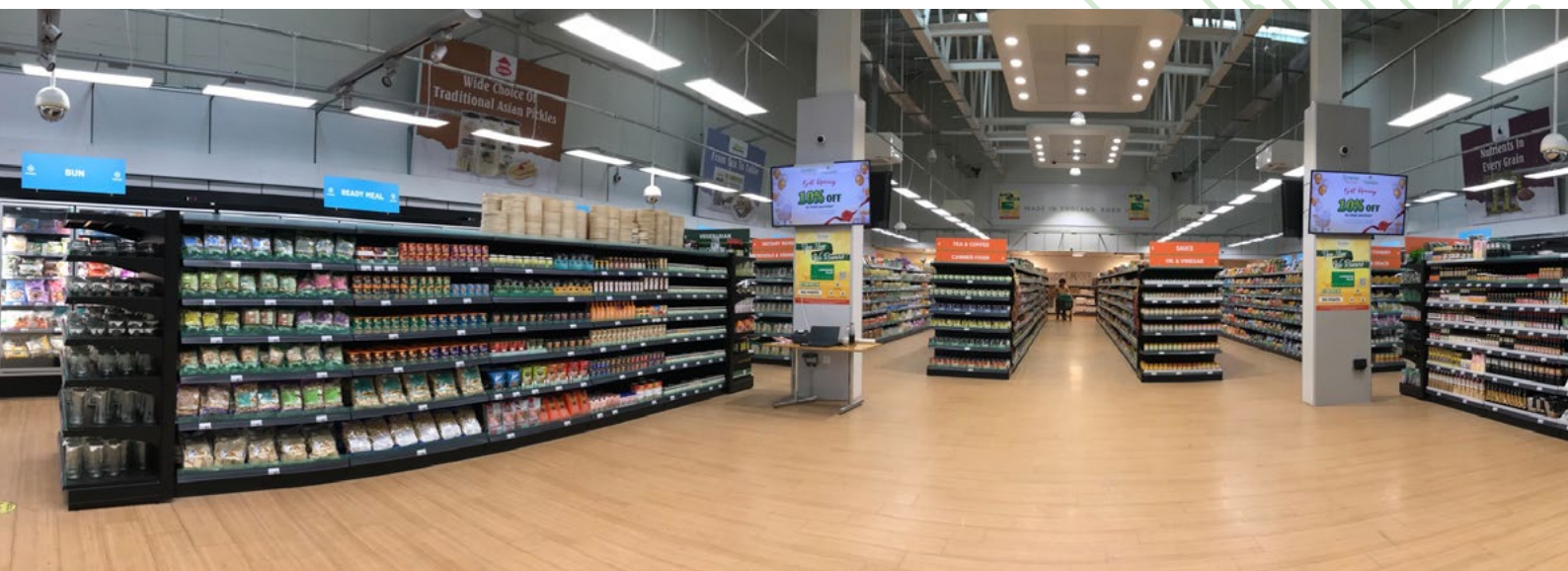
Proč jste si zvolili Quant?

Měli jsme demo prezentace s mnoha dodavateli planogramových platform a softwaru. Quant byl a stále je nejpokročilejším softwarem na trhu s mnoha funkcemi a s již zabudovanou integrací API pro rychlé a snadné nastavení. Tým zákaznické podpory Quantu na nás také zapůsobil svým nasazením a péčí při poradenství a podpoře.



Jeden z největších dovozců vietnamských potravin ve Velké Británii

- Zákazník od roku 2021
- 12 prodejen ve Velké Británii o velikosti 200–1400 m²
- Více než 10 000 SKU



🚀 Kdy jste začali používat Quant?

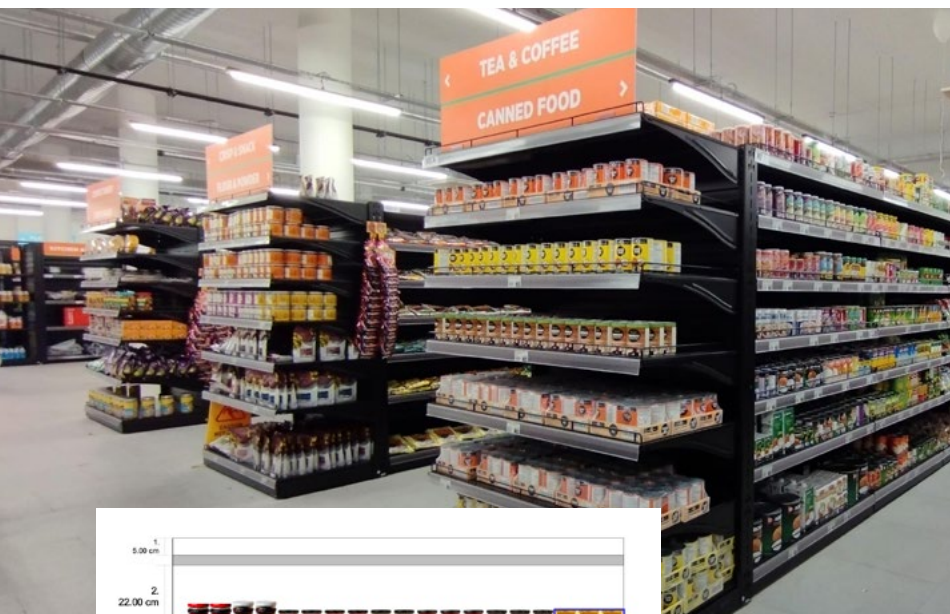
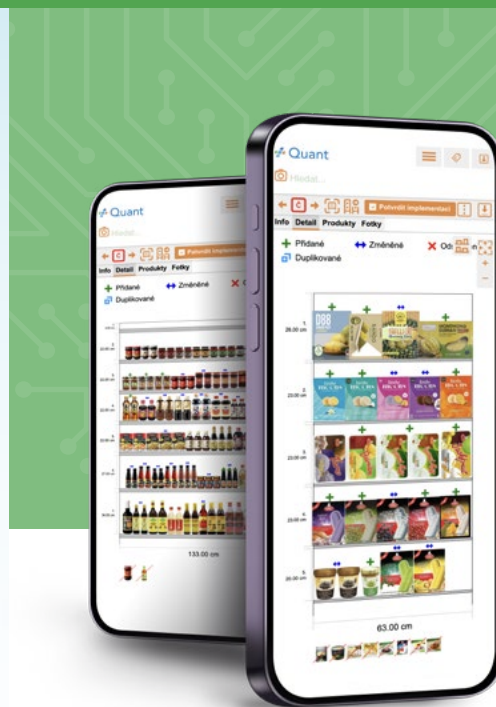
Quant jsme začali používat v naší první velké prodejně v Milton Keynes v roce 2021.

🚀 Vzpomínáte si na svá tehdejší očekávání?

Naším očekáváním z té doby bylo urychlit otevření našich prodejen a také kontrolovat umístění produktu. Dalším přínosem bylo vytipování umístění pro online prodej, což jsme v posledních letech implementovali a využíváme dodnes.

🚀 Jaké byly největší překážky? Jak se vám je podařilo překonat?

Nejhorší překážkou pro nás byl sběr dat. Vzhledem k povaze práce na dálku a tehdejšímu COVID-19 většina z nás nemohla provést přesné měření každého dostupného produktu. To jsme však brzy překonali pomocí hrubého odhadu, informací zaslaných dodavateli a auditory na místě.



„Dalším přínosem bylo vytipování umístění pro online prodej, což jsme v posledních letech implementovali a využíváme dodnes.“

🚀 Jak probíhala implementace systému a jaké byly první přínosy?

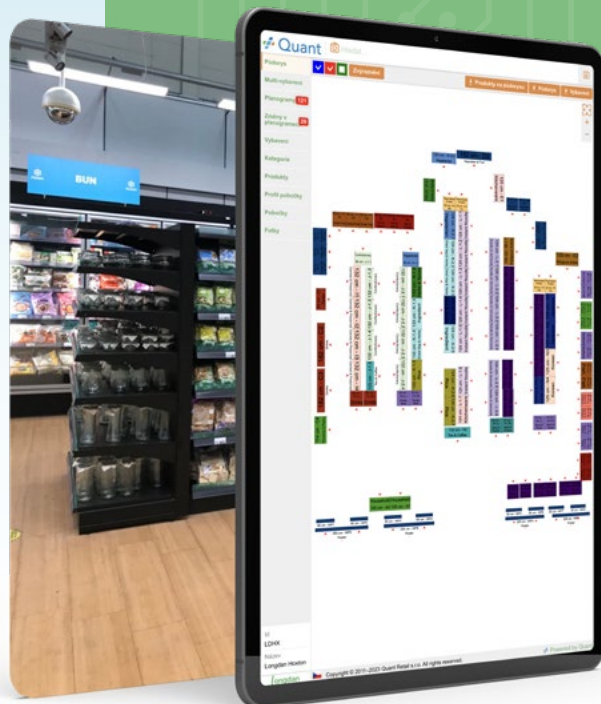
Implementace systému nebyla zpočátku zdaleka dokonalá. Většina problémů pocházela ze změny pracovních postupů zaměstnanců a zlepšení rychlosti, s jakou může být planogram poskytnut zaměstnancům na prodejně v okamžiku, kdy byl výrobek naskenován. To se později podařilo vyřešit pomocí rozhraní Quant API a integrace do našeho vlastního firemního systému, což urychlilo a zefektivnilo zobrazení pozice. Nejnovějším úspěchem naší společnosti bylo dokončení otevření prodejny o rozloze ~1400 m² během pouhých 41 dnů.

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

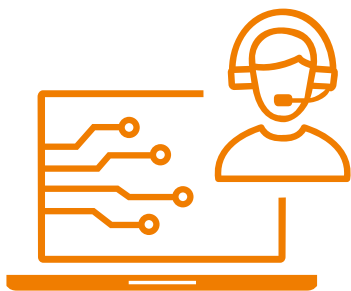
Ano, podařilo se nám to. Přesně jak jsem zmínil výše, v současné době byla data z Quantu integrována s naším vlastním podnikovým systémem. Umíme tak poskytnout polohu produktu na prodejně vždy, když je výrobek naskenován nebo přijat. Quant tak značně zkracuje náš proces vyskládání zboží na prodejní ploše.

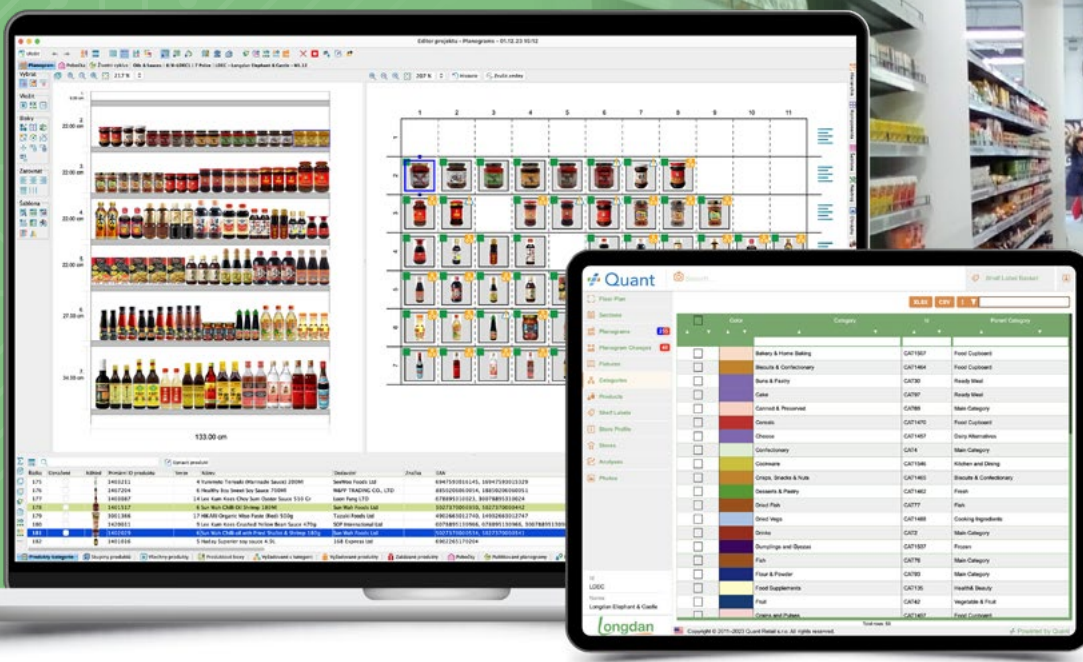
🚀 Jak hodnotíte kvalitu podpory?

11/10, vaše společnost poskytuje nejlepší podporu vůbec. Vždy jsem dostal odpověď, kterou jsem potřeboval, a byl jsem podrobně seznámen s věcmi, které ani náš tým ještě nenapadly.



„11/10, vaše společnost poskytuje nejlepší podporu vůbec.“





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

Pomocí softwaru Quant jsme dosáhli dvou hlavních výsledků. Zaprvé jsme dokončili mapování starých i nových prodejen, které patří společnosti Longdan Ltd. Zadruhé jsme začali využívat data z naší vlastní databáze spolu s planogramem Quant k vytvoření vizuální prezentace pro klienty a dodavatele, kteří vyhledávají naši společnost v případě potřeby vhodného místa pro vystavení svých výrobků. Vzhledem k našemu postavení největšího asijského supermarketu v Evropě z toho velmi těžíme a jsme pyšní, že můžeme partnerům předvést špičkovou a profesionální prezentaci našeho obchodu.

Doporučili byste Quant ostatním retailerům?

Určitě. Kromě počátečních nákladů si nemyslím, že by s Quantem byl nějaký další problém, který by stál za zmínku v tomto dokumentu.



„Vzhledem k našemu postavení největšího asijského supermarketu v Evropě z toho velmi těžíme a jsme pyšní, že můžeme partnerům předvést špičkovou a profesionální prezentaci našeho obchodu.“

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