

Michael Cohen / CEO

Wann haben Sie mit dem Einsatz von Quant begonnen?

Wir starteten die erste Implementierung Mitte des Jahres 2020.

Erinnern Sie sich an Ihre Erwartungen von damals?

Wir hatten bescheidene Erwartungen. Wir haben andere Versuche unternommen, unsere Filialen zu planen, und wissen daher, wie herausfordernd und langwierig dieser Prozess sein kann, insbesondere bei unserem Geschäftsmodell, bei dem sich das Sortiment ständig ändert.

Unser Hauptziel ist es, den Kunden das Einkaufen in der Filiale zu erleichtern und eine besser organisierte Kategorienlösung zu präsentieren.

Was war Ihre Hauptmotivation für den Einsatz eines Management-, Planogramming- und Flächenplanungssystems?

Aufgrund der Tatsache, dass wir viele Artikel und verschiedene Produktkategorien haben, neigen unsere Filialen zu einem unorganisierten Erscheinungsbild und es ist etwas schwierig, in ihnen einzukaufen. Wir brauchten ein Tool, das uns dabei hilft, unseren 26 Filialen mitzuteilen, wo und wie wir unser Produktsortiment präsentieren müssen, um das Einkaufserlebnis für unsere Kunden zu maximieren.

- Gegründet im Jahr 1990
- 26 Baumärkte
- Im Schnitt beträgt unsere Filialgröße 3 000 m²
- Anzahl der Produkte in der Datenbank 25 000



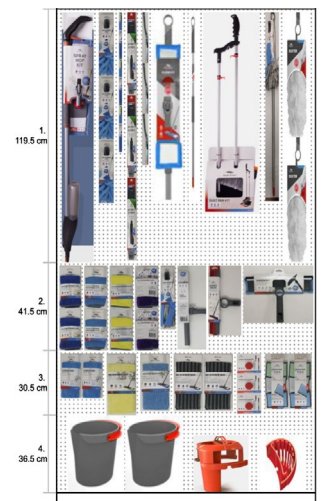
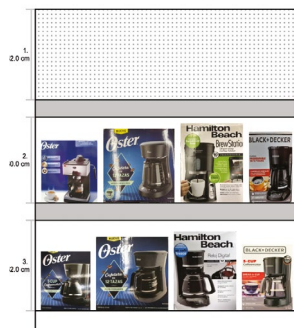
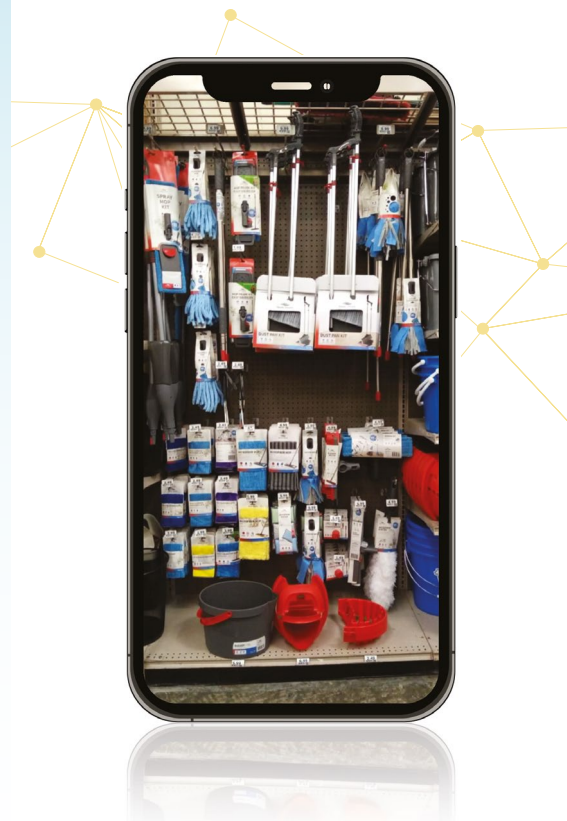
Was waren die größten Hindernisse? Wie ist es Ihnen gelungen, sie zu überwinden?

Das Schwierigste war, wie bei den meisten Projekten, die richtigen Leute für das Team zu finden. In Panama ist dies keine alltägliche Aufgabe; daher gibt es nur sehr wenig Erfahrung, was es schwierig macht, die richtigen Mitglieder für das Implementierungsteam zu finden.

Im Planogramm-Team gab und gibt es eine beträchtliche Fluktuation, doch die Implementierung ist vorangekommen. Ich glaube, eine der Stärken von Quant ist, dass es sehr einfach zu verfolgen ist und sein lineares Projektmanagement es einem Teammitglied ermöglicht, dort weiterzumachen, wo ein anderes aufgehört hat.

Wie verlief die Implementierung des Systems, und was waren die ersten Vorteile?

Die Implementierung war eine Herausforderung, vor allem, weil sie während der Pandemiezeit stattfand. Der erste Vorteil bestand darin, dass wir gezwungen waren, das Sortiment neu zu bewerten, Duplikate zu finden und unproduktive Artikel aus dem Sortiment zu nehmen, und das alles im Zuge der Datenerfassung, damit wir Quant implementieren konnten.



Wie laden Sie Daten in Quant hoch? Haben Sie es geschafft, automatische Datenübertragungen zwischen Quant und Ihrem ERP einzurichten?

Die Produktdaten werden täglich automatisch von unserem SQL-Server befüllt. Mit Ausnahme von Produktabmessungen und Bildern, die über Quant Web befüllt werden.

Wie hat sich Quant Web für Sie als Tool zum Publizieren von Planogrammen und zur Kommunikation mit den Filialen bewährt?

Da wir mehr als 25 Filialen haben, war Quant Web einer der Hauptvorteile bei der Implementierung, da es uns eine einfache, aber sehr effiziente Verbindung mit jeder Filiale ermöglicht. Während des Implementierungsprozesses haben wir festgestellt, wie produktiv dieser Kommunikationskanal sein kann, und daraufhin beschlossen wir, die Implementierung von Regaletiketten für alle Filialen vorzunehmen.

Was sind Ihre bevorzugten Berichte und Analysen?

Viele der Berichte nutzen wir derzeit noch nicht, da wir uns noch im Prozess der Planogrammerstellung befinden. Außerdem glauben wir, dass es bis mindestens 2023 dauern wird, bis wir den nächsten Schritt über die grundlegenden Planogramme für die Filialen hinaus machen können.

Im Jahr 2021 begannen Sie, Regaletiketten in Quant zu verwalten. Können Sie beschreiben, wie Sie die Regaletiketten bis zu diesem Zeitpunkt verwaltet haben, und was war der Hauptgrund für den Einsatz der Regaletiketten von Quant?

Bis 2021 haben wir zwei Tools für Regaletiketten verwendet. Das erste war ein einfacher ERP-Barcode-Generator, den wir für Regal- und Hakenaufkleber verwendeten. Das zweite war für alle unsere werblichen und beschreibenden Regaletiketten, die wir manuell mit WORD erstellten und individuell auf vorgestanzte Formulare druckten. Wir entschlossen uns, Quant Shelf Label Management zu implementieren, da unsere vorhandenen Barcode-Aufkleber nur sehr wenige Informationen enthielten und die Regaletiketten sehr zeit- und arbeitsintensiv waren. Außerdem hatten wir kaum Kontrolle darüber, was die Filialen druckten.

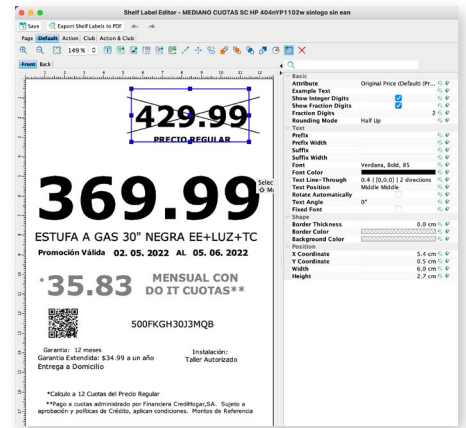
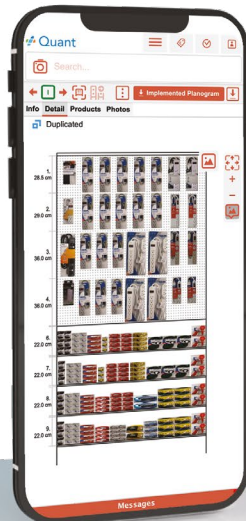
Können Sie die Ergebnisse der Implementierung des Regaletiketten-Managements beschreiben?

Obwohl es nicht das ursprüngliche Ziel war, war das Regaletiketten-Management bisher der größte Erfolg bei der Implementierung von Quant. Wir haben jetzt einen besser organisierten Prozess für Preisänderungen und können die Implementierung in den Filialen viel besser dokumentieren.

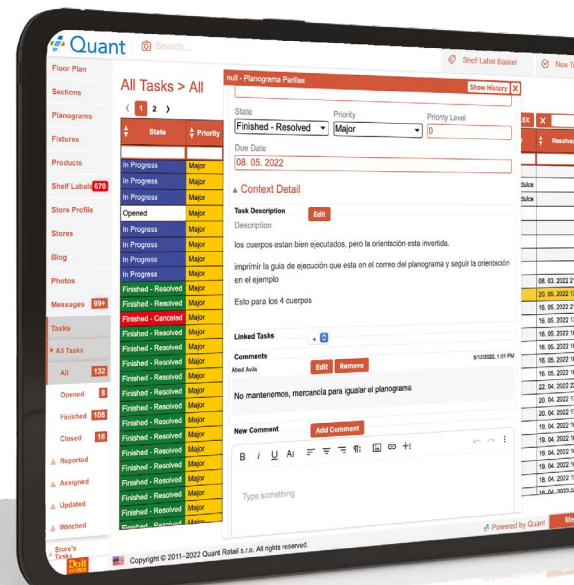
Außerdem sind unsere Etiketten viel informativer und tragen dazu bei, das Einkaufserlebnis der Kunden zu verbessern, z. B. durch Preisablaufdaten, QR-Codes usw.

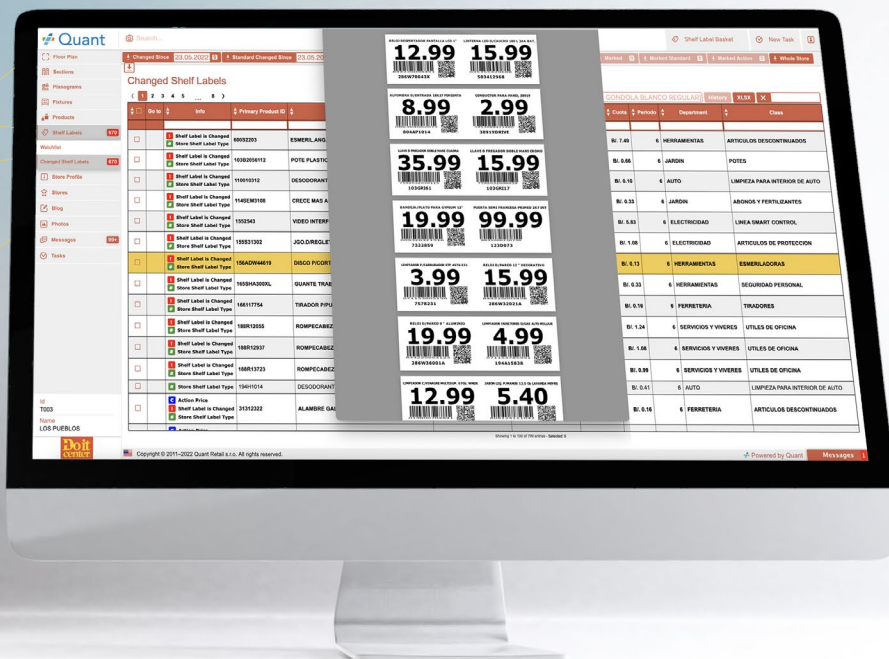
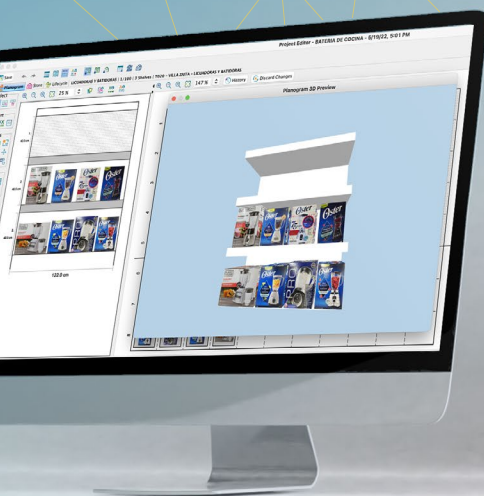
Anfang 2022 haben Sie begonnen, Quant Task Management zu testen. Können Sie die Hauptgründe beschreiben, die Sie dazu veranlasst haben, sich auf die Suche nach einem System für das Aufgabenmanagement zu machen? Was sind Ihrer Meinung nach die Hauptvorteile des integrierten Quant Task Management gegenüber anderen Systemen, die eigenständige Lösungen für das Aufgabenmanagement anbieten?

Nachdem wir mit der Verwaltung von Regaletiketten so erfolgreich waren, sahen wir das große Potenzial von Quant als Plattform für die Kommunikation mit den Filialen. Das Quant Task Management war für uns eine natürliche Entwicklung, denn je mehr Lösungen auf Filialebene in das Quant-Portal integriert werden, desto effizienter und effektiver ist es für die Filialen, mit einem Kanal zu arbeiten. Das Aufgabenmanagement ermöglicht auch dem Rest der Organisation, Feedback in beide Richtungen zu erhalten, und es diente als Integrationswerkzeug, um die Organisation mit den Filialen und zurück zu verbinden.



„Obwohl es nicht das ursprüngliche Ziel war, war das Regaletiketten-Management bisher der größte Erfolg bei der Implementierung von Quant.“





Können Sie die wichtigsten Vorteile durch den Einsatz von Quant beschreiben?

Der Hauptvorteil für uns war die Transparenz. Dadurch konnten wir den Filialen besser vermitteln, welche Eindrücke wir von unseren Kunden erwarten.

Wie würden Sie die Qualität des Supports bewerten?

Das Maß an Unterstützung und Flexibilität des Quant-Teams war der Schlüssel zum Erfolg unserer Implementierung. Der Prozess des Implementierens von Planogrammen ist sehr anspruchsvoll, zeitaufwändig und nicht sehr standardisiert. Jeder Einzelhändler muss sich anpassen, und das gilt auch für das Tool. Ich glaube das Quant Retail Team leistet großartige Arbeit, um seine Kunden auf diesem Weg zu begleiten.

Was sind die wichtigsten Ergebnisse des bisherigen Projekts und was sind Ihre zukünftigen Pläne und Ziele im Bereich der Flächenplanung und des Category Managements?

Das bemerkenswerteste Ergebnis war die vollständige Implementierung des Regaletiketten-Managements. Wir sind noch weit davon entfernt, unsere Planogramm-Implementierung abzuschließen, aber der Prozess ist jetzt gut definiert und in Produktion, was wir für die größte Herausforderung halten. Unser Plan ist es, unsere Planogramm-Implementierung weiter zu verbessern, und wir beginnen jetzt, mit den Zulieferern zusammenzuarbeiten, um markenspezifische Planogramme auf der Ebene der Filialen zu implementieren.

„Der Hauptvorteil für uns war die Transparenz. Dadurch konnten wir den Filialen besser vermitteln, welche Eindrücke wir von unseren Kunden erwarten.“



Wir würden uns freuen, Ihnen eine persönliche Präsentation von Quant mit allen Möglichkeiten zu zeigen, die Ihren Kategoriemanagementansatz unterstützt.

www.quantretail.com

Für mehr Informationen kontaktieren Sie uns, bitte über:

E-Mail: sales@quantretail.com