



Intelligente Handelsplattform

Fallstudie



Einer der größten Importeure vietnamesischer Lebensmittel in Großbritannien

Frühling 2024

Le Hoang Bao Nghi | Marketing Department

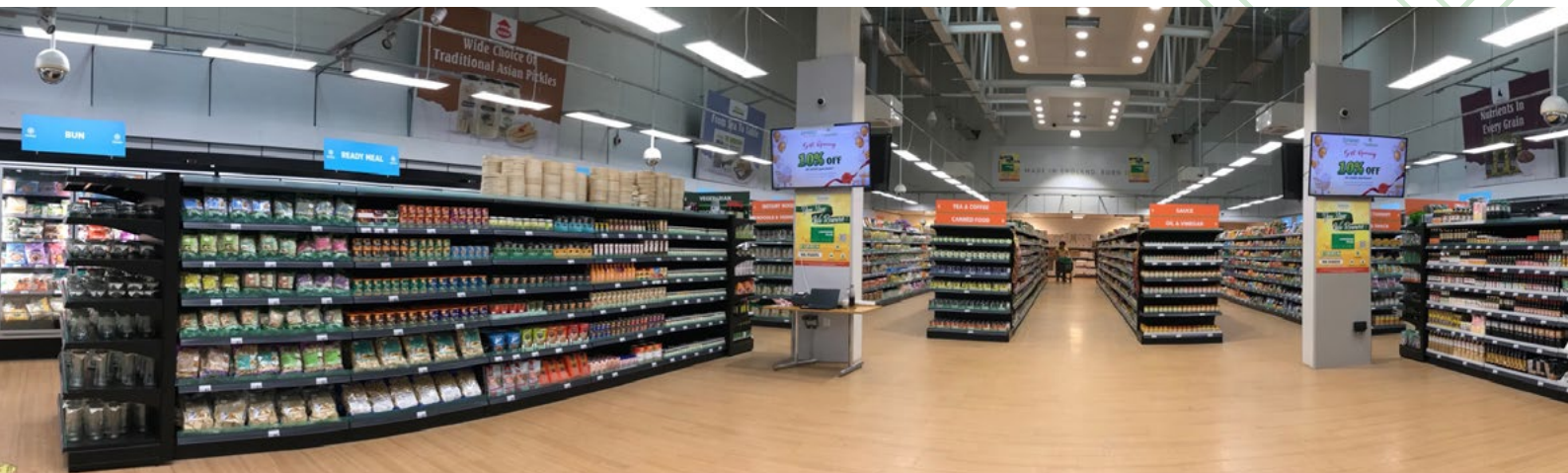
Was war Ihre Hauptmotivation für die Suche nach einem Raum- und Kategorienmanagementsystem?

Der Hauptgrund für die Suche nach einem Raum- und Kategorieverwaltungssystem war unser großes Sortiment an asiatischen Produkten (mehr als 10.000 Artikel). Die Notwendigkeit, die Präsentation der Waren in jeder Filiale zu definieren, zu organisieren und zu verwalten, ist für unser Unternehmen und die Zufriedenheit unserer Kunden wichtig. Ein weiterer Grund ist unser Wachstum: Wir planen, bis 2026 mehr als 20 Filialen in Großbritannien zu eröffnen. Es ist wichtig, dass wir unsere Warenpräsentation standardisieren und unseren Mitarbeitern eine Plattform zur Verfügung stellen, die es ihnen ermöglicht, die Platzierung der Produkte ohne die Anleitung eines Filialleiters zu verstehen.

Warum haben Sie sich für Quant entschieden?

Wir haben mit vielen Anbietern von Planogramm-Plattformen und -Software Demopräsentationen durchgeführt. Quant war und ist die fortschrittlichste Software auf dem Markt mit vielen Funktionen und API-Integrationen, die eine schnelle und einfache Einrichtung ermöglichen. Auch das Quant Support Team hat uns mit seinem Engagement und seiner Sorgfalt bei der Beratung und Unterstützung beeindruckt.

- Kunde ab 2021
- 12 Filialen in Großbritannien mit einer Fläche von 200–1400 m²
- Mehr als 10.000 SKUs



Wann haben Sie mit Quant begonnen?

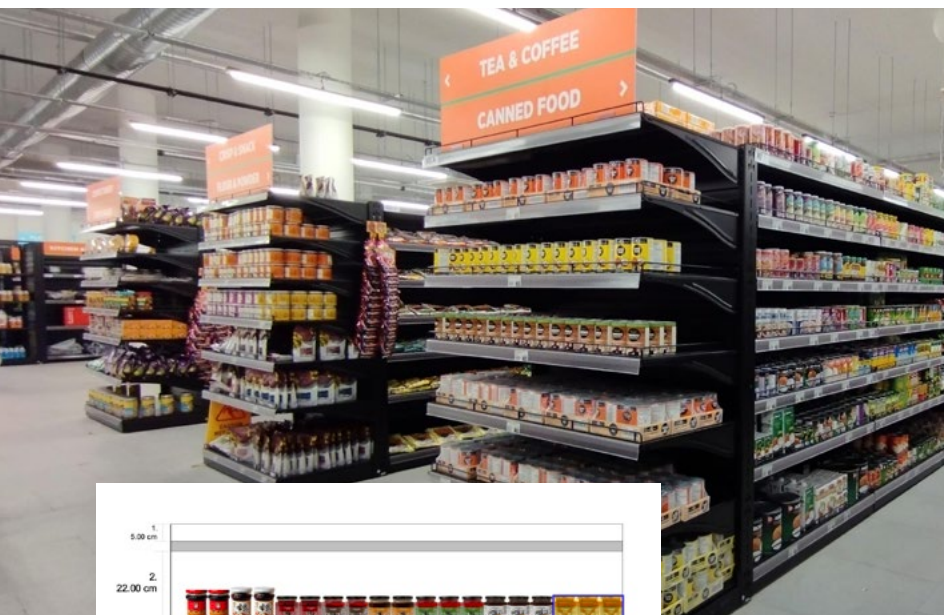
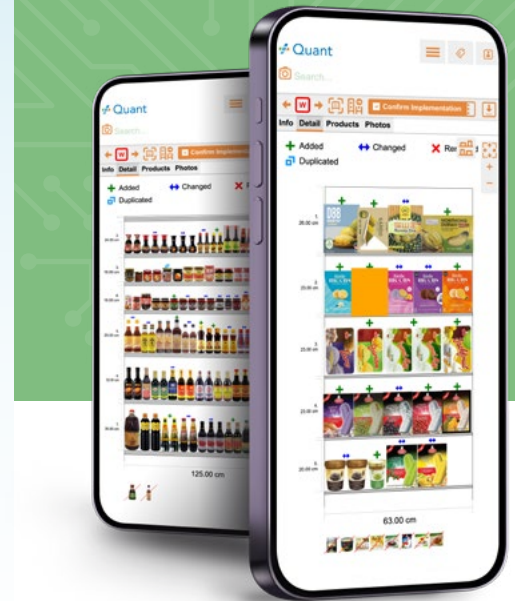
Wir haben Quant in unserer ersten großen Filiale in Milton Keynes im Jahr 2021 eingeführt.

Erinnern Sie sich an Ihre damaligen Erwartungen?

Unsere Erwartungen waren damals, die Eröffnung unserer Filialen zu beschleunigen und die Produktplatzierung zu steuern. Ein weiterer Vorteil war die Lokalisierung von Standorten für den Online-Verkauf, den wir in den letzten Jahren eingeführt haben und auch heute noch nutzen.

Was waren die größten Hürden? Wie haben Sie sie überwunden?

Die größte Hürde für uns war die Datenerfassung. Aufgrund der Art der Fernarbeit und COVID-19 waren die meisten von uns nicht in der Lage, jedes verfügbare Produkt genau zu vermessen. Wir haben dieses Problem jedoch schnell überwunden, indem wir uns auf grobe Schätzungen, Informationen der Lieferanten und einen Prüfer vor Ort stützten.



„Ein weiterer Vorteil war die Lokalisierung von Standorten für den Online-Verkauf, den wir in den letzten Jahren eingeführt haben und auch heute noch nutzen.“

Wie verlief die Einführung des Systems und was waren die ersten Vorteile?

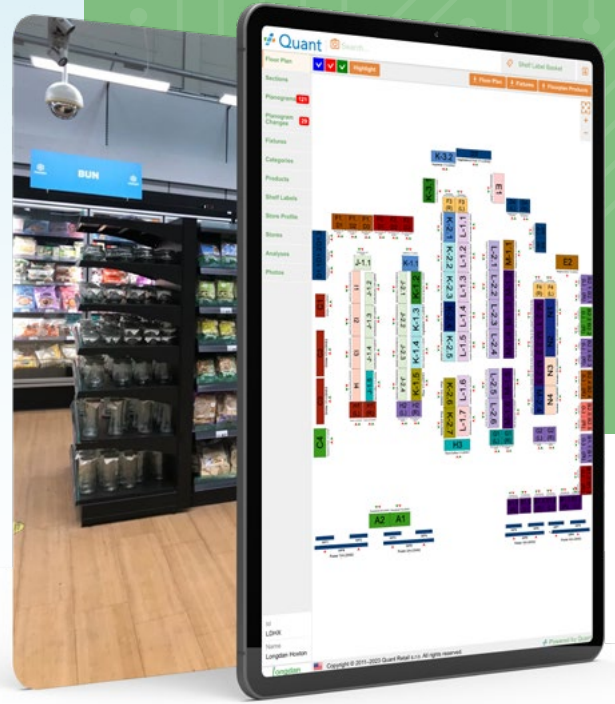
Die Einführung des Systems war anfangs alles andere als perfekt. Die meisten Probleme ergaben sich aus der Umstellung der Arbeitsabläufe der Mitarbeiter und der Verbesserung der Geschwindigkeit, mit der ein Planogramm den Mitarbeitern in der Filiale zur Verfügung gestellt werden konnte, sobald das Produkt gescannt worden war. Dieses Problem wurde später durch die Quant-API und die Integration in unser eigenes Unternehmenssystem gelöst, wodurch die Positionsanzeige schneller und effizienter wurde. Unser jüngster Erfolg war die Eröffnung eines ca. 1.400 m² großen Geschäfts in nur 41 Tagen.

Konnten Sie Quant mit anderen Systemen wie ERP integrieren und den Datenfluss automatisieren?

Ja, das haben wir. Wie ich bereits erwähnt habe, werden die Daten von Quant derzeit in unser eigenes Unternehmenssystem integriert. Dadurch können wir den Standort des Produkts in der Filiale angeben, sobald das Produkt gescannt oder entgegengenommen wird. Das Ergebnis ist, dass Quant die Zeit, die wir für die Produktplatzierung in der Filiale benötigen, erheblich reduziert.

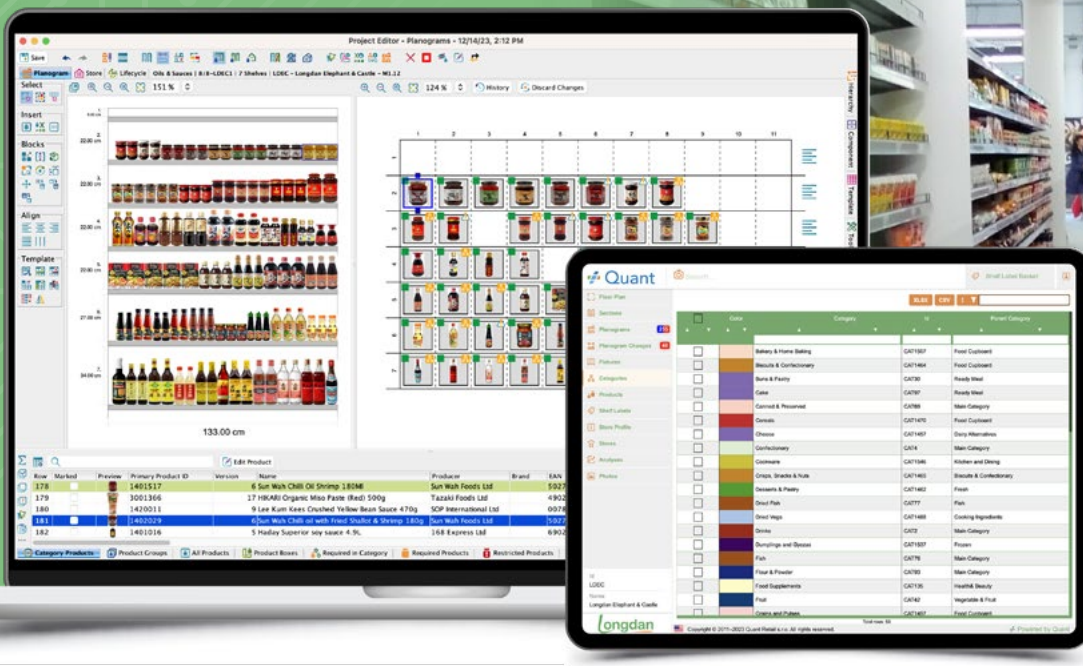
Wie bewerten Sie die Qualität des Supports?

11/10, Ihr Unternehmen bietet den besten Support überhaupt. Ich habe immer die Antwort bekommen, die ich brauchte, und wurde ausführlich über Dinge informiert, an die selbst unser Team noch nicht gedacht hatte.



„11/10, Ihr Unternehmen bietet den besten Support überhaupt.“





Was sind die wichtigsten Ergebnisse des bisherigen Projekts und was sind Ihre Pläne und Ziele für die Zukunft in Bezug auf Flächenplanung und Category Management?

Mit der Quant-Software haben wir zwei wichtige Ergebnisse erzielt. Erstens haben wir die Planung der alten und neuen Filialen von Longdan Ltd. abgeschlossen. Zweitens haben wir begonnen, die Daten aus unserer eigenen Datenbank zusammen mit dem Planogramm von Quant zu nutzen, um eine visuelle Präsentation für Kunden und Lieferanten zu erstellen, die nach unserem Unternehmen suchen, wenn sie einen geeigneten Platz für die Präsentation ihrer Produkte benötigen. Angesichts unserer Position als größter asiatischer Supermarkt in Europa profitieren wir sehr davon und sind stolz darauf, unseren Partnern die hochwertige und professionelle Präsentation unseres Unternehmens zeigen zu können.

Würden Sie Quant anderen Händlern weiterempfehlen?

Auf jeden Fall. Abgesehen von den anfänglichen Kosten gibt es meiner Meinung nach keine nennenswerten Probleme mit Quant.



„Angesichts unserer Position als größter asiatischer Supermarkt in Europa profitieren wir sehr davon und sind stolz darauf, unseren Partnern die hochwertige und professionelle Präsentation unseres Unternehmens zeigen zu können.“

Interesse an einer Präsentation?

Gerne stellen wir Ihnen Quant in einer persönlichen Präsentation mit dem vollen Funktionsumfang vor, der für Ihr Unternehmen interessant sein könnte.

www.quantretail.com

Für mehr Informationen kontaktieren Sie uns, bitte über:

E-Mail: sales@quantretail.com