



 **Quant**

Intelligente Handelsplattform



ENTWICKELT SEIT
2003

30 000+
Filialen verwaltet
in Quant

Momentum
Leader
bei G2

120+
Zufriedene
Kundener

ISO/IEC 27001:2022
Zertifiziert

50+
Länder



C&A



Keells

Lagardère
TRAVEL RETAIL

Made in EU

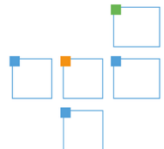
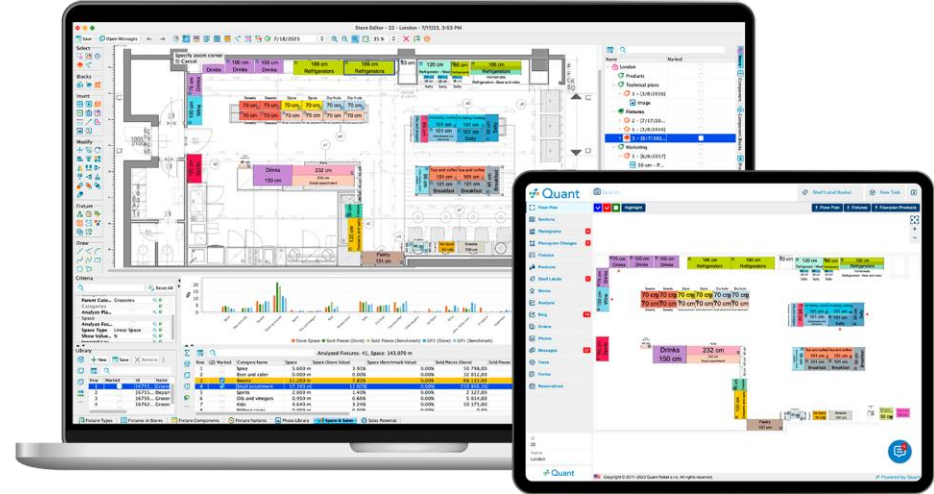
Unterstützung auf
EN / DE / FR / ES
IT / CZ / SK

Vollständig
integrierte
Plattform

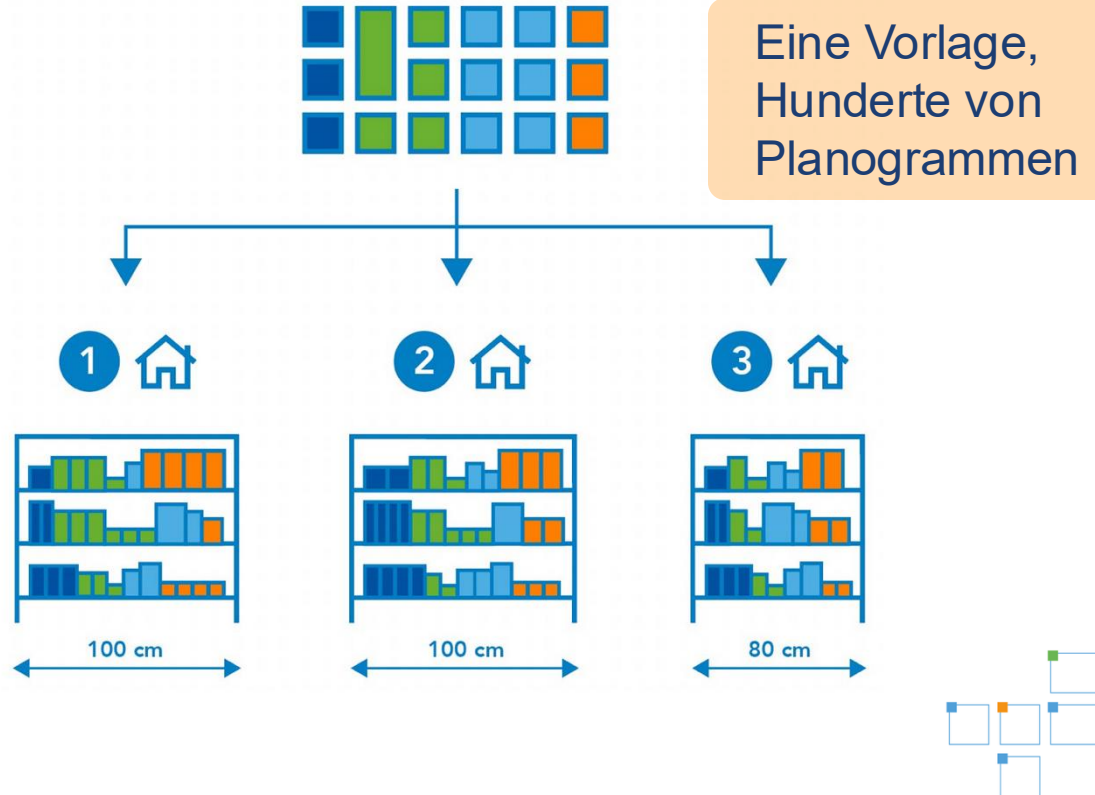
20+
Fallstudien

Grundrissplanung – Ladenlayouts

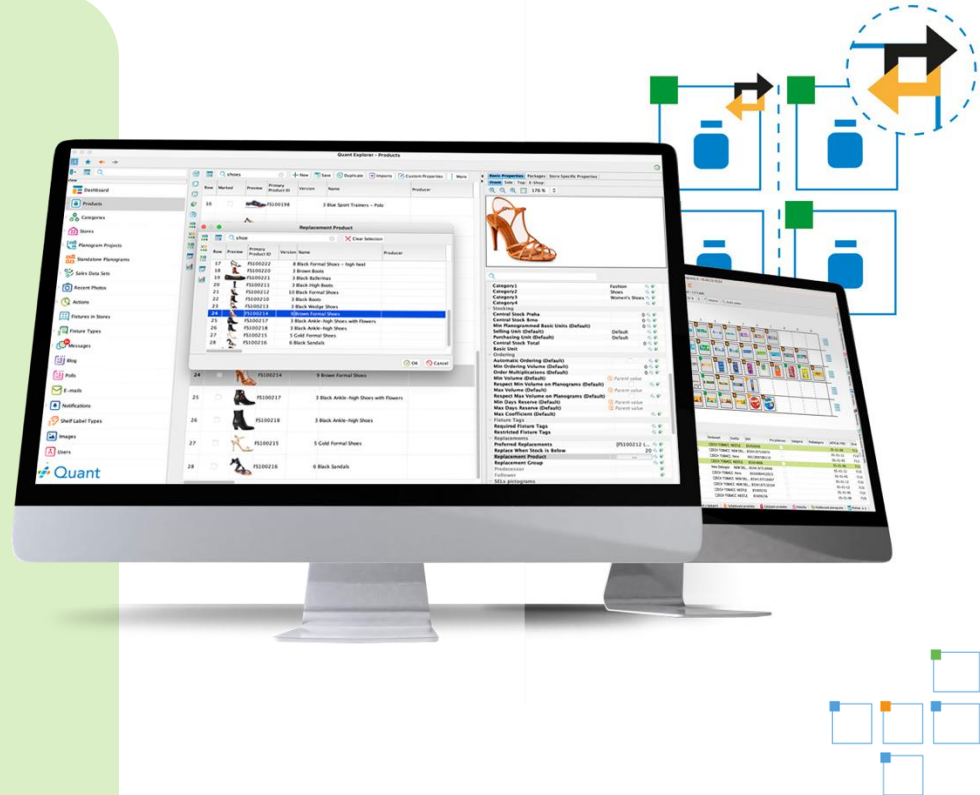
- Integrierte Flächenplanung
- Ausstattungsüberblick
- Mehrschichtige Grundrisse und Saisonalität
- Raum für Verkaufsanalysen



- Auf bestimmte Filialen zugeschnittene Planogramme, die aus einer Vorlage erstellt werden.
- Die Verkaufsdaten der einzelnen Filialen werden berücksichtigt.
- Umsatzsteigerung.
- Überbestände reduzieren.
- Weniger Fehler bei der Implementierung des Planogramms.



- Es ist nicht immer einfach, den richtigen Zeitpunkt zu finden, um Produkt A durch Produkt B zu ersetzen.
- Dank der KI können wir die Warenpräsentation in jeder Filiale individuell und zum passenden Zeitpunkt ändern, wenn das ursprüngliche Produkt ausverkauft ist.



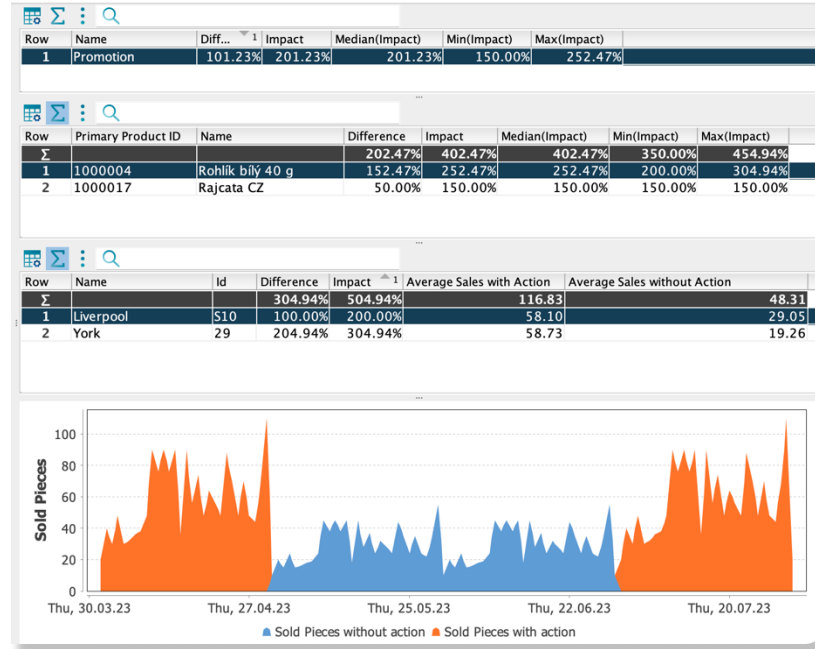
Mithilfe der KI können wir tägliche Bedarfsprognosen für Tausende von Produkten in Hunderten von Filialen erstellen, und zwar auf der Grundlage von Faktoren wie:

- Historische Umsätze
- Wochentag
- Teil des Monats (vor oder nach der Gehaltsabrechnung?)
- Tag des Jahres (Ferien, Schulanfang)
- Werbung, Wetter, Rabatte, ...
- Verkäufe von ähnlichen Produkten



Werbeaktionen sind eines der wichtigsten Instrumente zur Beeinflussung des Kaufverhaltens.

- Können wir die Auswirkungen der Förderung in einem breiteren Kontext bewerten?
- Die Wiederholung derselben Werbeaktionen ist riskant.
- Mit Hilfe der KI können wir besser bewerten, welche Auswirkungen eine Werbeaktion hatte und abschätzen, welche Auswirkungen sie haben wird.

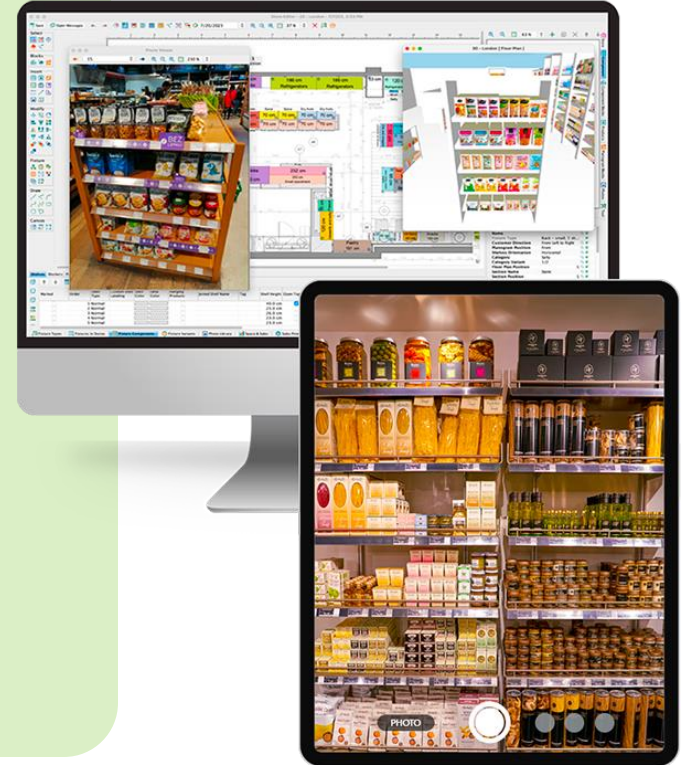


Die KI kann Bedarfsprognosen nutzen und gemäß dem Lieferkalender bestellen, so dass der Bestand in der Filiale nicht unter MIN und möglichst nicht über MAX fällt.

- Erhöhung der Verfügbarkeit
- Reduzierung der Überbestände
- Einsparung von Personalzeit
- Verbessert das Kundenerlebnis
- Steigerung des Umsatzes
- Integration mit Planogrammen



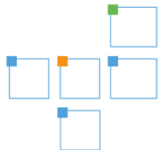
- Die Dokumentation der Filialen ist hochwertig, einfach zu verwenden und hilfreich für viele Entscheidungen.
- Fotos, die von verschiedenen Orten und Geräten hochgeladen werden, stehen der Zentrale sofort zur Vorschau zur Verfügung.
- Image Recognition ermöglicht den automatischen Vergleich eines Planogramms mit dem zugehörigen Foto.
- Eingebaute künstliche Intelligenz.
- Bewertung der Planogrammprüfung in Echtzeit.
- Sofortiges Feedback und Ergebnisse.



Quant bietet ein integriertes Aufgabenmanagement für die Verwaltung, Planung und erfolgreiche Durchführung komplexer Aufgaben, die die Zusammenarbeit mehrerer Benutzer erfordern.

Hauptvorteile:

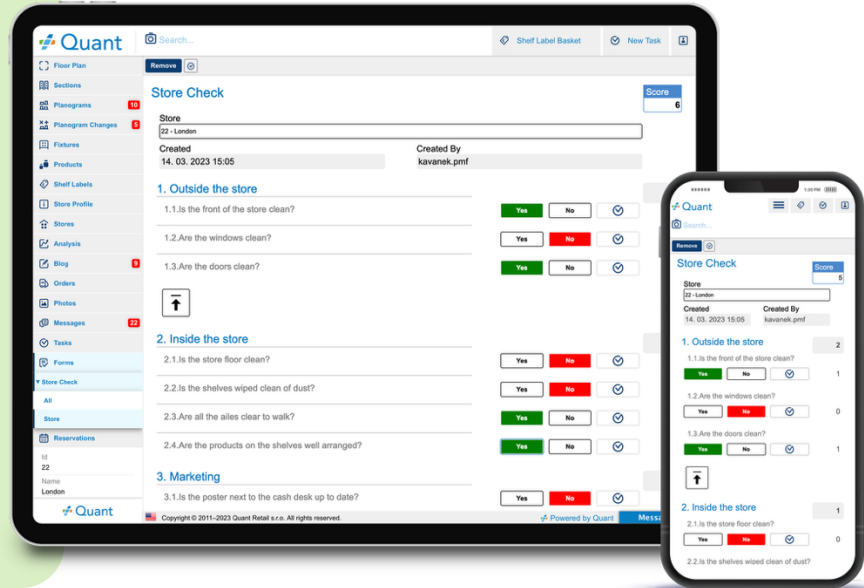
- Komplexe Aufgaben können in weniger komplizierte Teilaufgaben unterteilt werden.
- Einfache Einstellung von Terminen, Prioritäten und verantwortlichen Personen.
- Automatische Benachrichtigungen.
- Automatische Verknüpfung mit dem Kontext, in dem die Aufgabe erstellt wurde.



Quant ermöglicht Ihnen die Erstellung von Formularen zur Veröffentlichung von Fragebögen oder Umfragen, z. B. von Formularen zur Store-Check. Es ist einfach, die Punktzahl für jede Antwort anzugeben und Fotos beizufügen.



- Die Aufgabenverwaltung ist in Forms integriert, so dass Sie eine verknüpfte Aufgabe erstellen können, wenn eine Antwort weiter bearbeitet werden muss.
- Es ist möglich, die Liste der ausgefüllten Formulare und ihre Ergebnisse direkt im Quant Web oder in Quant Desktop zu finden.



The image displays the Quant Store Check form on two devices: a tablet and a smartphone. The tablet screen shows the full form with a sidebar menu on the left containing options like Floor Plan, Sections, Programs, and more. The main content area is titled 'Store Check' and includes a 'Score' field set to 6. The form is divided into three sections: '1. Outside the store', '2. Inside the store', and '3. Marketing'. Each section contains several questions with 'Yes' and 'No' options. The smartphone screen shows a mobile-optimized version of the same form, with a 'Score' field set to 5. The form is also divided into three sections: '1. Outside the store', '2. Inside the store', and '3. Marketing'. Each section contains several questions with 'Yes' and 'No' options. The bottom of the smartphone screen shows a 'Powered by Quant' logo.

- Automatische Erkennung von Änderungen.
- Informationen zur Produktposition als Teil eines Regaletiketts.
- Einsparung von Personalzeit und Druckkosten.
- Völlig flexible Gestaltung von Regaletiketten.
- Designänderungen in wenigen Minuten dank des integrierten Regaletiketten-Editors.
- Unterstützung für Duplexdruck und Druck auf perforiertem Papier.
- Möglichkeit der Veröffentlichung von Regaletiketten im Voraus, einige Tage vor Verkaufsbeginn.

Print time 03.11.2017 10:57:15				1 / 2			
Sheet number 1	Tea Biscuits Country of origin:  15,00 Kč Original Price: 19,00 Kč		 Number of pieces horizontally: 3	Sheet number 1	Choco Chips Country of origin:  12,00 Kč		Number of pieces horizontally: 4
Equipment name: A01			Number of pieces vertically: 10	Equipment name: A01			Number of pieces vertically: 10
Category: Sladké	 Unit price: 30 Kč/100 g	 Amount: 50 g	 Supplier: Breakfast Smile	Category: Sladké	 Unit price: 10 Kč/100 g	 Amount: 120	 Supplier: Breakfast Smile
Sheet number: 2	Valentinky Deluxe Country of origin:  39,00 Kč		Number of pieces horizontally: 3	Sheet number: 2	Vafle Country of origin:  25,00 Kč Original Price: 29,00 Kč		Number of pieces horizontally: 4
Equipment name: A01			Number of pieces vertically: 10	Equipment name: A01			Number of pieces vertically: 10
Category: Sladké	 Unit price: 26 Kč/100 g	 Amount: 150	 Supplier: Breakfast Smile	Category: Sladké	 Unit price: 12,5 Kč/100 g	 Amount: 20	 Supplier: Breakfast Smile

Shelf number: 1	Tea Biscuits % Country of origin: Equipment name: A01 Category: Sladké Unit price: 15,00 Kč Amount: 30 Kč/100 g Supplier: Breakfast Smile	Number of pieces horizontally: 3 Number of pieces vertically: 10	Choco Mix Country of origin: Equipment name: A01 Category: Sladké Unit price: 32,00 Kč Amount: 80 g Supplier: Sweet World	Number of pieces horizontally: 3 Number of pieces vertically: 15
			Donbon Mix % Country of origin: Equipment name: A01 Category: Sladké Unit price: 25,00 Kč Amount: 25 Kč/100 g Supplier: Sweet World	Number of pieces horizontally: 2 Number of pieces vertically: 15



 Quant

Fallstudien

Optimierung der Bestände.

HAUPTVORTEILE VON AUTOMATISCHEN BESTELLUNGEN

Berechnung der Anzahl der angezeigten Produkte nach eigenen Algorithmen.

Die Möglichkeit, verschiedene Versorgungsregelungen zu haben

Informationen über minimale, optimale und maximale Kapazitäten,
die in automatischen Bestellungen verwendet werden.



Zusätzlich zu den automatischen Bestellungen nutzen wir den automatischen Datenexport von Quant für das Data Warehouse, BI und POS (Farmis).

Nach der Veröffentlichung von Planogrammen:



- Neue Informationen, die für die Anzeige von Produkten benötigt werden, werden hochgeladen.
- Der Sicherheitsbestand wird um die angezeigte Menge Face erhöht.
- Der erforderliche Sicherheitsbestand wird für die aus der Warenpräsentation entnommenen Produkte gesenkt.
- Änderungen in der Produktdarstellung werden zur leichteren Orientierung und Suche mit Tags markiert.
- Neue Produkte werden für den Druck von Regalpreisetiketten aufgenommen.



- Kunde seit 2013
- Über 450 Apotheken in der Tschechischen Republik
- 150 000+ Produkte in der Quant-Datenbank

Dr.Max⁺

Notino Fallstudie

[Fallstudie lesen](#)

„Dank der Einführung von Planogrammen und der Optimierung des Ladenlayouts konnten wir das angezeigte Sortiment vereinheitlichen und den Überbestand der Läden um 30 % reduzieren. Quant hat uns auch dabei geholfen, die Zeit für die Eröffnung neuer Filialen erheblich zu verkürzen.“

Markéta Vojáčková | Kategorie Spezialist, Notino



von 6 Tagen auf
2 Tage

Verringerung des
Zeitaufwands für die
Bevorratung einer Filiale



30%

Senkung der
Überbestände in den
Filialen



- 24 stationäre Filialen in 8 Ländern
- 5 000+ Produkte
- 200+ Lieferanten

NOTINO

Sportisimo Fallstudie

Fallstudie lesen

„Was ich an der Zusammenarbeit mit Quant Retail besonders schätze, ist ihr sehr flexibler Ansatz bei der Problemlösung. Das Produkt wird auf der Grundlage unseres gemeinsamen Wissens ständig und schnell erneuert und verbessert. Dank dessen konnten wir Planogramme und automatische Ersetzungen auch in Fast-Fashion-Kategorien einsetzen, wo im Grunde genommen noch niemand diesen Grad der Automatisierung im Einzelhandel ausprobiert hat.“

Tomáš Borek | Commercial Director, Sportisimo



- Kunde seit 2017
- 220 Filialen
- 300,000 Produkte
- 600 Marken



Steigerung der
Effizienz unserer
Filialen



Effiziente
Bestandsverwaltung

SPORTISIMO

„Nachdem wir mit Quant gearbeitet haben, haben wir die zahlreichen fortschrittlichen Funktionen erkannt. Es hat es ermöglicht, schnellere und bessere Entscheidungen in unserer täglichen Arbeit als Space Manager zu treffen. Quant hat uns geholfen, das Arbeitspensum mit weniger Mitarbeitern im Display-Team effizienter zu verwalten.“

Uditha Chathuranga
Assistantin Manager – Space Management, Keells



Einfache und schnelle
Erstellung und
Veröffentlichung von
Planogrammen



Effizientere
Filialverwaltung



- **Kunde seit 2021**
- **130+ Filialen**
- **7 000+ Artikelnummern**
- **170+ Anzeigekategorien**

„Im Frühjahr 2016 haben wir die Software Quant zum ersten Mal kennengelernt. Neben der Erstellung effizienter Grundrisse und Planogramme bot sie auch die Verteilung und Kontrolle über deren Implementierung. Ein großer Vorteil war die Webanwendung für die interne Kommunikation mit den Filialen.“

Linda Michaličková | Category & Merchandising manager



Zentrales und effektives Änderungsmanagement in Planogrammen.

Die Benutzerfreundlichkeit der Webanwendung.

Alle mit dem Verkaufsbereich verbundenen Informationen sind an einem Ort verfügbar.

Drucken von Regalrandetiketten aus der Quant-Webanwendung.



- **Kunde seit 2016**
- **100+ Filialen**
- **Über 300 Dienstleistungen im Auto Kelly Auto Service Netzwerk**
- **Lager mit fast 1,2 Millionen Artikeln**

LKQ

Do It Center Fallstudie

Fallstudie lesen

„Das wichtigste Ergebnis ist die vollständige Umsetzung des Regaletikettenmanagements. Wir sind noch weit davon entfernt, die Implementierung der Planogramme abzuschließen, aber der gesamte Prozess ist gut definiert und umgesetzt.“

Michael Cohen | CEO



Besser organisierter Prozess für die Änderung von Regaletiketten.

Einsatz von Quant- Aufgabenmanagement.

Übersicht über die Umsetzung in den Filialen.

Vereinfachte Kommunikation mit den Filialen.

Besseres Kundenerlebnis.



- Gegründet in 1990
- 26 Hobbymärkte
- Durchschnittliche Filialgröße: 3000 m2
- 25.000 Produkte in der Datenbank

5–15%

**Steigerung des
Umsatzes**



Umsatzsteigerung

Die meisten Unternehmen, die Quant einsetzen, konnten ihren Umsatz in den wichtigsten Kategorien um 5–15 % steigern.

20–30%

**Überbestände
reduzieren**



Überbestände verringern

Die Verringerung von Überbeständen in den Filialen um 20–30 % ist eines der häufigsten Ergebnisse etwa ein Jahr nach dem Einsatz von Quant.

40–60%

**Zeitersparnis
im
Betrieb**



Filialspezifische Planogramme

Tausende von automatisch generierten optimierten Planogrammen aus benutzerdefinierten Vorlagen für jede Filiale.

120+ zufriedene Kunden in über 50 Ländern



www.quantretail.com