



Plataforma inteligente de retail



Minorista de moda
en Brasil

Estudio de caso

Verano 2025

Bruno Ficker | StoreLayout e Design, C&A

¿Cuál fue su principal motivación para buscar un sistema de gestión de espacios y categorías?

Mi principal motivación fue la falta de datos fiables sobre las categorías de espacio reales que utilizábamos en las tiendas. Somos una empresa muy dinámica, nuestra estrategia comercial cambia constantemente. Al utilizar AutoCAD, tuvimos problemas para mantener actualizados todos los planos de las tiendas y no podíamos extraer datos de forma automática.

¿Por qué se decidieron por Quant?

Una de las principales razones por las que me decidí por Quant fue el hecho de que es muy fácil de usar. Esta era una cualidad muy importante para el proceso que tenía previsto implementar.

Otro factor importante en la decisión fue el enfoque de Quant Retail de utilizar las necesidades de los clientes para mejorar el sistema. Todos los ajustes y funciones importantes que necesitaba se desarrollaron y ahora están disponibles para todos los usuarios de Quant.

- Cliente desde 2023
- 334 tiendas desde 1000 m² hasta 5000 m²



¿Cuándo empezaron a utilizar Quant?

Empecé a probar Quant casi un año antes de que hiciéramos nuestra primera ronda de implementaciones en junio de 2023. Empezamos con nuestro último modelo de tienda en ese momento, que representa casi el 80 % de nuestras tiendas. En enero de 2024 implementamos Quant en todas nuestras tiendas.

El periodo de pruebas fue muy importante para aprender, ajustar y configurar todo y asegurarnos de que funcionaría como esperábamos.

¿Recuerda sus expectativas de aquella época?

Mi principal expectativa era poder mantener actualizados nuestros planos de las tiendas y poder extraer datos, incluyendo el espacio básico, los accesorios y la capacidad de exposición.

¿Cuáles fueron los mayores obstáculos? ¿Cómo lograron superarlos?

Crear una cultura de datos para cualquier empresa siempre es un reto. Requiere más disciplina y es un proceso que no se produce de un día para otro.

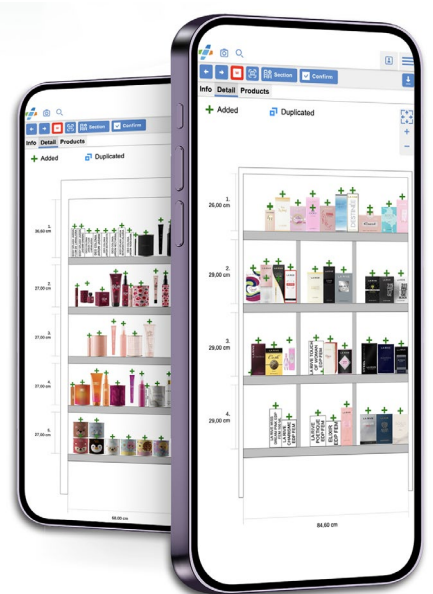
Formar a las personas para que reconozcan los beneficios que generan los datos es una buena forma de proceder.

¿Cómo fue la implementación del sistema y cuáles fueron los primeros beneficios?

La implementación fue un reto debido al gran número de tiendas y a los diferentes tipos de mobiliario.

Dedicamos mucho tiempo a configurar el sistema y a planificar cómo implementarlo.

Al final, funcionó prácticamente como habíamos planeado y ahora podemos generar un conjunto de datos que nos ayuda a identificar una amplia gama de oportunidades.



¿Han conseguido integrar Quant con otros sistemas como ERP y automatizar el flujo de datos?

Utilizamos la API para integrar Quant con nuestros sistemas existentes. Actualmente solo estamos extrayendo datos de Quant, pero tenemos la intención de avanzar con otras integraciones, ya que es necesario progresar en la prueba de otros módulos de Quant.

¿Cómo han adoptado sus tiendas Quant como sistema de planificación de espacios?

Nuestras tiendas han adoptado Quant como nuestro sistema de planificación de espacios. Hemos eliminado casi por completo el uso de AutoCAD en lo que respecta a los diseños de las áreas de venta. La productividad ha aumentado y todas las decisiones se basan en datos sobre el espacio y las ventas.

¿Cuántos usuarios gestionan actualmente los diseños de las tiendas en Quant? ¿Cuántas veces al año actualizan los diseños?

Contamos con cinco arquitectos que se encargan de crear diseños y validar las propuestas que los gerentes de las tiendas (334) crean en Quant. La frecuencia de las actualizaciones depende de muchos factores: nuevos proyectos de mobiliario, cambios en la estrategia comercial y oportunidades identificadas por el gerente de la tienda o por las áreas de diseño de la tienda (basadas en datos de rendimiento). El año pasado, realizamos 1459 actualizaciones de planos.

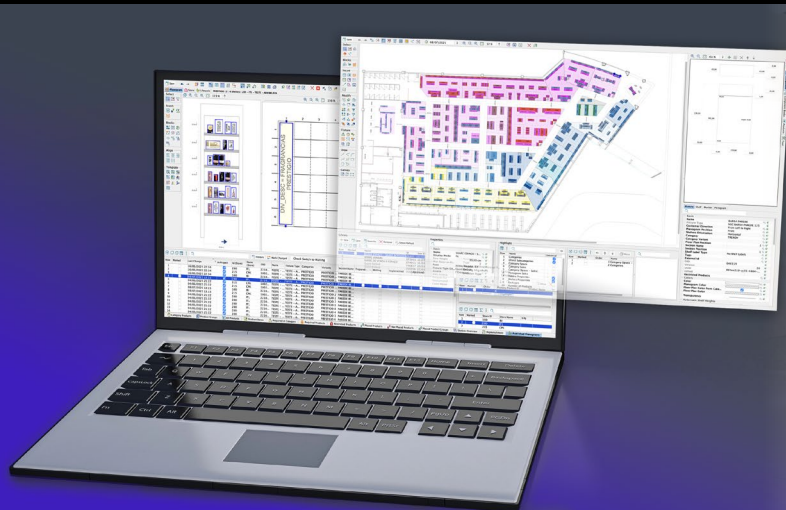
Recientemente han comenzado a crear planogramas en Quant. ¿Cuáles son sus primeras impresiones y experiencias?

Es demasiado pronto para saberlo. La aplicación de planogramas es un proceso complejo y tenemos mucho que aprender al respecto. Sin embargo, estamos entusiasmados con los posibles resultados.

¿Cuáles son sus informes y análisis favoritos?

Nuestro negocio tiene algunas peculiaridades, por lo que, por ahora, utilizamos principalmente los datos integrados de Quant para desarrollar nuestras herramientas y análisis en Power BI. Básicamente, cualquier dato relacionado con el espacio y el equipamiento nos resulta muy útil.





¿Cómo calificaría la calidad del soporte técnico?

Recibimos todo el apoyo que necesitábamos para implementar la herramienta. El enfoque es un poco diferente al que estamos acostumbrados en Brasil, donde los proveedores tienden a hacerlo por ti en lugar de enseñarte cómo hacerlo, pero este enfoque nos funcionó muy bien. Las raras ocasiones en las que surgieron problemas de inestabilidad o emergencias se resolvieron muy rápidamente.

¿Cuáles son los principales resultados del proyecto hasta ahora?

El primer gran cambio es disponer de datos para analizar.

En consecuencia, hemos desarrollado indicadores clave de rendimiento (KPI) y análisis que nos están ayudando a identificar oportunidades para optimizar nuestras ventas por metro cuadrado.

¿Cuáles son sus planes y objetivos futuros en el ámbito de la planificación del espacio y la gestión de categorías?

Nuestro plan para el futuro es seguir explorando los datos y desarrollando modelos que respalden nuestras ventas y proporcionen una experiencia mejorada y más personalizada a nuestra diversa base de clientes. Los planogramas pueden ser una forma de conseguirlo.

¿Recomendaría Quant a otros minoristas?

Sí, lo haría. El sistema, tal y como lo estamos utilizando, cumple lo que promete. El enfoque del equipo de Quant de aprovechar las necesidades de los clientes como una oportunidad para mejorar el sistema y escuchar y evolucionar colectivamente marca la diferencia.



¿Le interesa conocer más?

Estaremos encantados de presentar personalmente Quant con todas las características que puedan ser relevantes para su empresa.

www.quantretail.com

Para más información, diríjase a:

E-mail: sales@quantretail.com