Quant

Plataforma inteligente de retail

Lagardère TRAVEL RETAIL

Red de conceptos de venta centrados en el turismo

Estudio de caso Verano 2023

Jindřich Černý | Commercial Director

¿Cuál fue su motivación para buscar un nuevo sistema de planificación de espacios?

Debido a la naturaleza de nuestras instalaciones, buscábamos un sistema flexible pero fiable que cumpliera las expectativas tanto de la gestión de categorías como de las operaciones.

¿Por qué han elegido Quant?

Decidimos realizar una prueba piloto de Quant tras una demostración práctica, que demostró que se trata de un sistema intuitivo y fácil de implementar.

- 350+ sucursales en la República Checa con un tamaño entre 20–250 m^2
- 5 000+ sucursales en todo el mundo
- Miles de productos en la base de datos

"Durante la implementación de Quant nos sorprendió gratamente la intuitividad y la facilidad para crear diseños y planogramas de tiendas. En el futuro también apreciaremos la funcionalidad ampliada que ofrece el sistema."

Jindřich Černý
Director comercial | Lagardere Travel Retail – República Checa

¿Cuándo empezaron a utilizar Quant?

Empezamos a utilizar Quant plenamente el año pasado, es decir, en 2022.

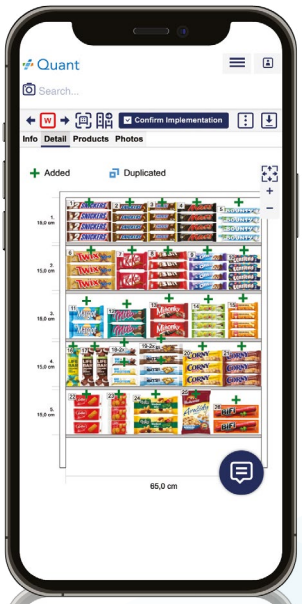
¿Cuáles eran sus expectativas en aquel momento?

Principalmente nos preocupaba un uso más eficiente del espacio en las tiendas, el aumento de las ventas de productos y cambios más flexibles en el planograma que reflejaran el comportamiento de compra de nuestros clientes. El siguiente paso fue compartir datos e integrarlos con otros sistemas internos.

¿Cuáles fueron los mayores obstáculos y cómo consiguieron superarlos?

El mayor desafío y la tarea que más tiempo nos ha llevado, ha sido la planificación de nuestras tiendas, que difieren en formato, instalaciones y gama de productos. La configuración inicial de las variantes de categoría individuales y los planogramas estandarizados al máximo resultaron ser cruciales para una planificación eficiente posterior.

También era importante convencer a las tiendas y al personal interno de que los planogramas gestionados de forma centralizada benefician a todas las partes implicadas



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

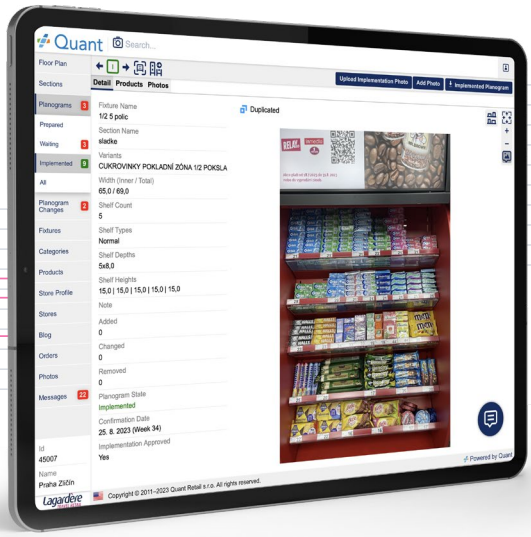
Seleccionamos tiendas piloto para afinar nuestras expectativas sobre el funcionamiento del proceso del planograma. Creamos un manual para las tiendas e implicamos especialmente al departamento de operaciones, que se convirtió en un socio clave para la integración de Quant. Por último, pero no por ello menos importante, se creó una base de datos de productos independiente con toda la información, incluidos los diseños y el equipamiento de las tiendas.

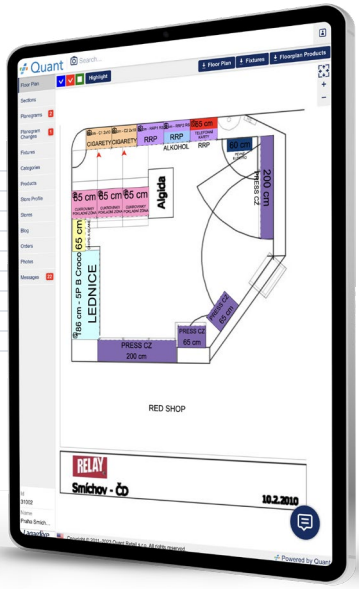
¿Han conseguido integrar Quant con otros sistemas como ERP y automatizar las transferencias de datos?

Estamos planeando la integración con nuestros sistemas en el próximo paso. Ahora estamos en la fase de preparación.

¿Cómo valoran la calidad de la asistencia de Quant Retail?

El soporte es de gran ayuda y responde rápidamente a todas las peticiones. Hay manuales para cada una de las funcionalidades de Quant y nos informan de las nuevas características que van apareciendo casi constantemente.





¿Cuáles son los principales resultados del proyecto y qué planes tienen para el futuro?

Ahora podemos revisar y aprobar retrospectivamente los planogramas, incluidas las fechas de ejecución prefijadas, lo que antes no era posible. Nos aseguramos de que los productos de margen y los predefinidos con los proveedores queden expuestos. La visualización de los planogramas se utiliza para negociar con los proveedores las posiciones en los lineales. La mayor implicación de las tiendas genera confianza mutua y proporciona información valiosa a la central.

Tras implementar Quant en todas las tiendas, empezaremos a evaluar los planogramas utilizando otras funciones avanzadas, introduciremos la gestión de tareas y, en el futuro, nos gustaría trabajar también con el módulo de marketing.

¿Recomendarían Quant a otros?

Para las empresas que ven la importancia de la gestión de categorías como una herramienta clave para gestionar y optimizar su surtido de productos, definitivamente recomendaríamos Quant.

> "Para las empresas que ven la importancia de la gestión de categorías como una herramienta clave para gestionar y optimizar su surtido de productos, definitivamente recomendaríamos Quant."

¿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