



## Plataforma inteligente de retail

Estudio de caso

Le Hoang Bao Nghi | Marketing Department

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

Nuestra principal motivación para buscar un sistema de gestión de espacios y categorías se debió a nuestra amplia gama de productos orientales (más de 10.000 referencias). Definir, organizar y controlar la exposición en cada tienda es importante para nuestro negocio y para la satisfacción del cliente. Otra razón es nuestro crecimiento en los últimos años y en el futuro. Con el plan de tener más de 20 tiendas en el Reino Unido para 2026, es imperativo que estandaricemos nuestra exposición y proporcionemos una plataforma para que nuestro personal conozca la ubicación del producto sin la guía del gerente de la tienda.

### ¿Por qué se decidieron por Quant?

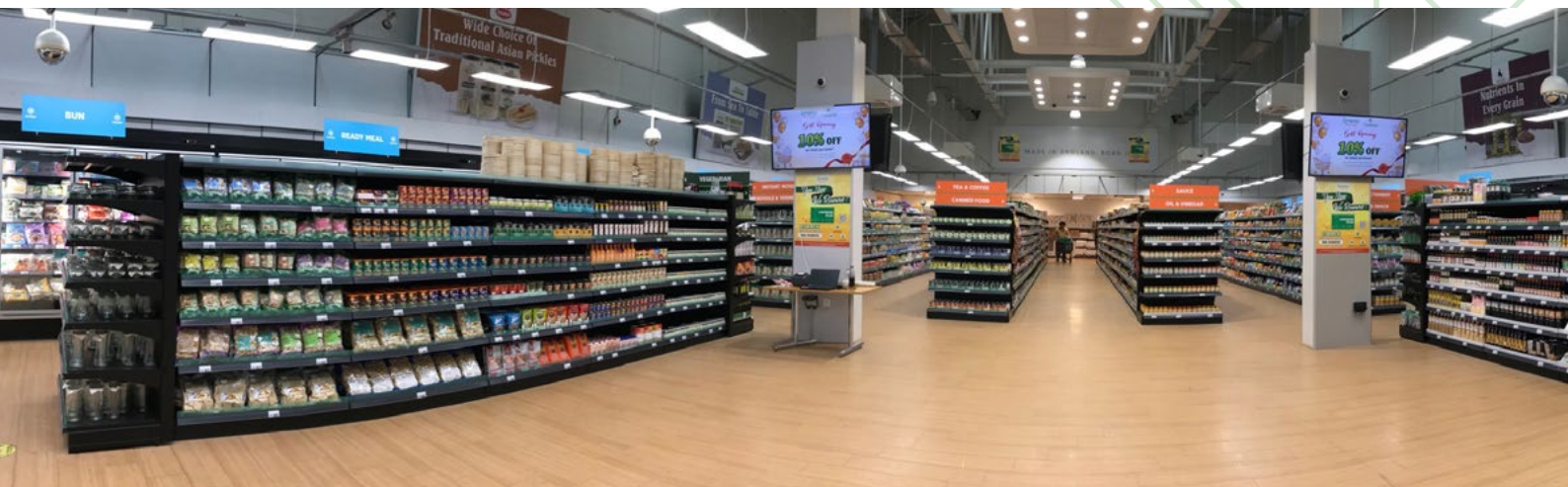
Realizamos demostraciones con muchos proveedores de plataformas y software de planogramas. Quant era y sigue siendo el software más avanzado del mercado. Con muchas funciones e integración API ya incorporadas para una configuración rápida y sencilla. El equipo de atención al cliente de Quant también nos impresionó por su dedicación y cuidado en la orientación y el soporte.



Uno de los mayores importadores de alimentos vietnamitas en el Reino Unido

Primavera 2024

- Cliente desde 2021
- 12 tiendas en el Reino Unido de 200–1400 m<sup>2</sup>
- Más de 10.000 SKUs



## ¿Cuándo empezaron a utilizar Quant?

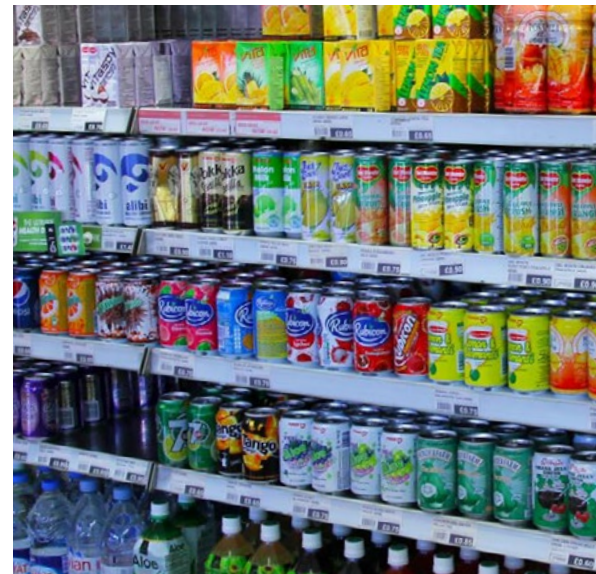
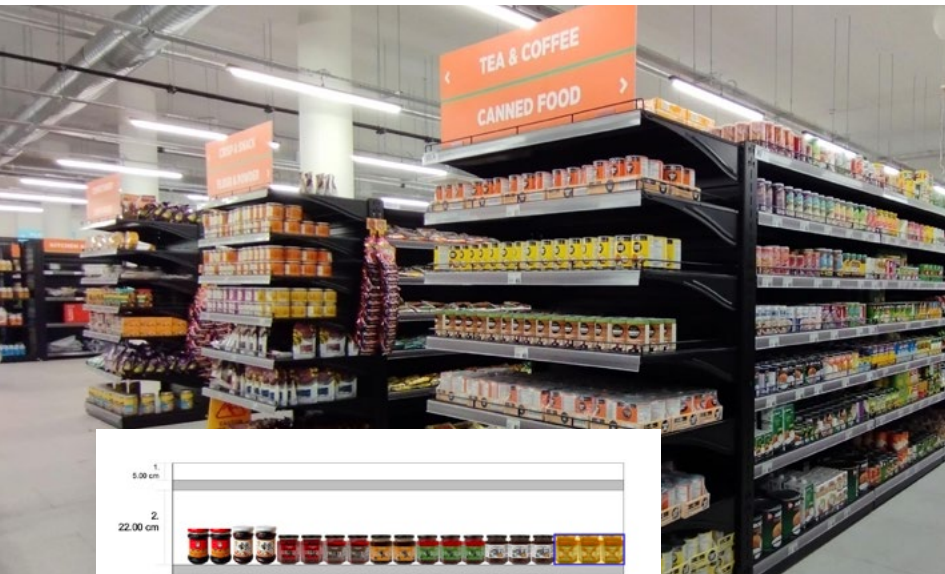
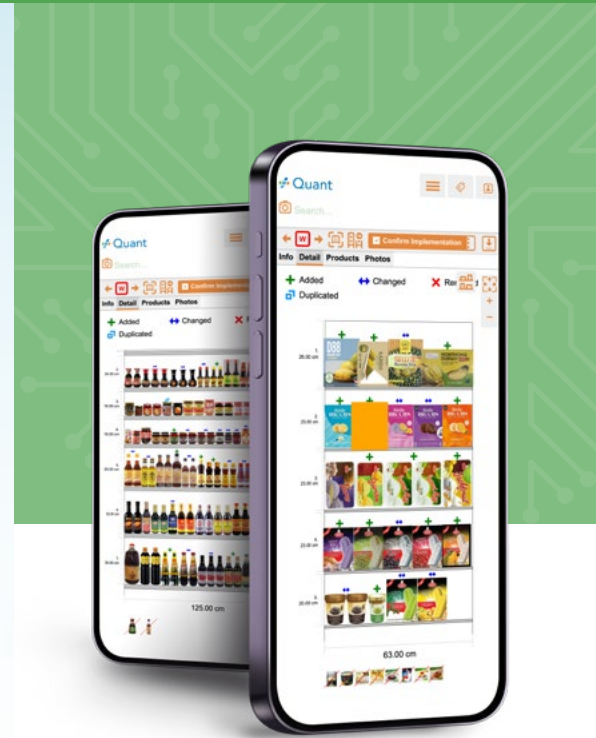
Empezamos a utilizar Quant para nuestra primera gran tienda en Milton Keynes en 2021.

## ¿Recuerda cuáles eran sus expectativas en aquel momento?

Nuestras expectativas en aquel momento eran acelerar los tiempos de apertura de nuestras tiendas y también controlar la colocación de los productos. Otra ventaja que teníamos en mente para el planograma en aquel momento era la selección de ubicaciones para las ventas en línea, que hemos implementado en los últimos años y seguimos utilizando en la actualidad.

## ¿Cuáles fueron los mayores obstáculos? ¿Cómo los superaron?

El mayor obstáculo para nosotros fue la recopilación de datos. Debido a la naturaleza del trabajo a distancia y a COVID-19 en aquel momento, la mayoría de nosotros no podíamos obtener una medición precisa de cada uno de los productos disponibles en nuestro plan. Pronto lo superamos con estimaciones aproximadas, información enviada por los proveedores y auditores in situ.



“Otra ventaja que teníamos en mente para el planograma en aquel momento era la selección de ubicaciones para las ventas en línea, que hemos implementado en los últimos años y seguimos utilizando en la actualidad.”



## ¿Cómo se implementó el sistema y cuáles fueron los primeros beneficios?

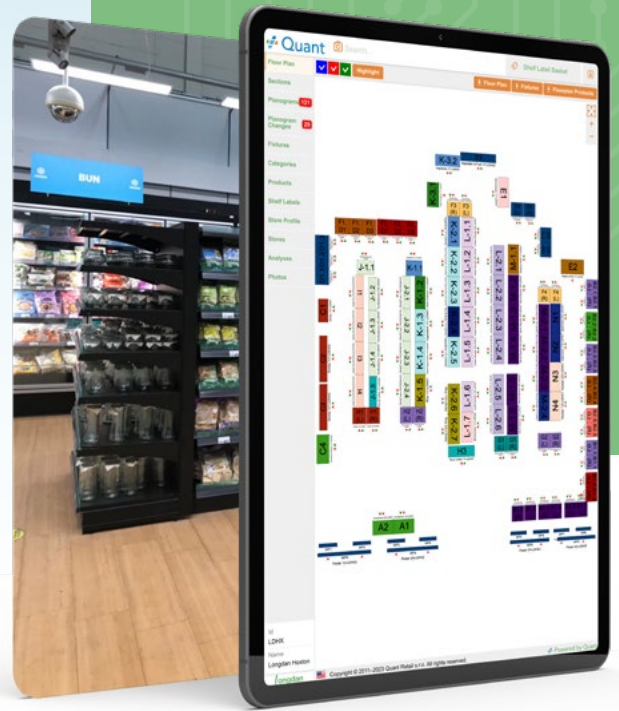
La implementación del sistema distó mucho de ser perfecta al principio. La mayoría de los problemas surgieron al cambiar el proceso del personal y mejorar la velocidad a la que el planograma podía ponerse a disposición del personal de la tienda en el momento en que se escaneaba un producto. Esto se solucionó más tarde utilizando la API de Quant y la integración con nuestro propio sistema de empresa, lo que aceleró y agilizó la visualización de la ubicación. El logro más reciente de nuestra empresa fue completar la apertura de una tienda de unos 1.400 metros cuadrados en sólo 41 días.

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

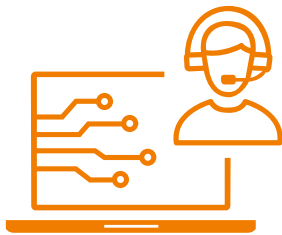
Sí, ya lo hemos hecho. Como he mencionado antes, los datos de Quant están actualmente integrados con el sistema de nuestra empresa. Esto nos permite proporcionar la ubicación del producto en la tienda tan pronto como el producto es escaneado o recibido. Como resultado, Quant está reduciendo significativamente la cantidad de tiempo que dedicamos a la ubicación del producto en la tienda.

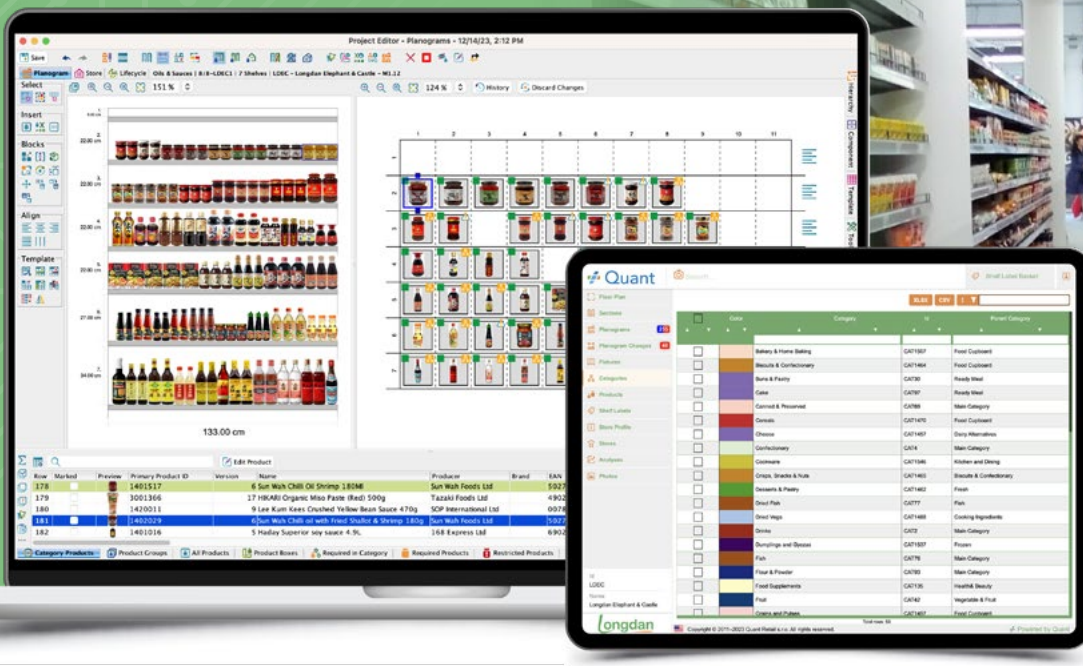
## ¿Cómo calificaría la calidad del soporte?

11/10, su empresa ofrece el mejor servicio de soporte. Siempre obtengo la respuesta que necesito. Me han orientado detalladamente sobre cosas en las que ni siquiera nuestro equipo había pensado aún.



“11/10, su empresa ofrece el mejor servicio de soporte. Siempre obtengo la respuesta que necesito.”





**¿Cuáles son los principales resultados del proyecto hasta la fecha y cuáles son sus planes y objetivos futuros en el ámbito de la planificación de espacios y la gestión por categorías?**

Hemos obtenido dos resultados principales con el software Quant. En primer lugar, hemos completado la planificación de las tiendas antiguas y nuevas de Longdan Ltd. En segundo lugar, hemos empezado a utilizar los datos de nuestra propia base de datos junto con planogramas Quant para crear una presentación visual para los clientes y proveedores que visitan nuestra empresa y necesitan una buena ubicación para exponer sus productos. Debido a nuestra posición como el mayor supermercado oriental de Europa, nos beneficiamos enormemente de ello y es un orgullo poder mostrar a nuestros socios una presentación profesional y de alta tecnología de nuestro negocio.

**¿Recomendaría Quant a otros minoristas?**

Por supuesto. Aparte de la inversión inicial, no creo que haya ningún otro problema con Quant que deba mencionarse.

“Debido a nuestra posición como el mayor supermercado oriental de Europa, nos beneficiamos enormemente de ello y es un orgullo poder mostrar a nuestros socios una presentación profesional y de alta tecnología de nuestro negocio.”



**¿Le interesa conocer más?**

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

[www.quantretail.com](http://www.quantretail.com)

Para más información, diríjase a:

E-mail: [sales@quantretail.com](mailto:sales@quantretail.com)