

Jan Teuben

Space Management | Business Intelligence

- Mconomy utiliza Quant desde 2014, ¿podría explicar cuál fue su motivación para buscar una herramienta de planificación de espacio y por qué eligieron Quant?

Mconomy, un distribuidor de servicios completos de accesorios de telecomunicaciones me contrató para desarrollar los servicios de gestión del espacio y para aumentar su concepto de servicio completo. Su punto fuerte ya era la colaboración con los minoristas a nivel de tienda, utilizando los datos de ventas y existencias para el autoabastecimiento. Las categorías de productos son muy amplias y cambian rápidamente, por lo que el tiempo de comercialización y las mínimas devoluciones o cancelaciones son cruciales. Esto causó que se tuviera que hacer una planogramación detallada a nivel de tienda. Después de trabajar con “las herramientas de planificación de espacios conocidas” durante casi 20 años al lado de FMCG y CE, sabía que sería un proyecto complicado y costoso.

Quant me quitó rápidamente muchas de las preocupaciones que tenía al mostrarme su codificación/el desarrollo de software diferente. Además, su promesa de desarrollar la visualización en 3D demostró su voluntad y su empeño en aprender de los demás y mejorar.

“La colaboración de Telenet con Mconomy es, fue apreciada desde el primer día por su servicio de planogramas a través de Quant entre otras razones. El distintivo inicio de sesión via web para nuestras tiendas es bastante accesible y fácil de usar. Esto puede deberse a que durante la implementación inicial se incorporaron los comentarios de Telenet sobre el diseño y la navegación”.

Aaron Mc Manus | Gerente de productos de accesorios en Telenet Group

Distribuidor de servicios completos en el canal de las telecomunicaciones en los Países Bajos y Bélgica

- Mconomy es parte de Constrive
- Constrive está formada por 8 empresas
- Facilita más de 93 marcas
- Activo en más de 28 países



Después de empezar a utilizar Quant, ¿cuánto tiempo se tardaron en implementar el sistema y cuáles fueron los primeros beneficios?

El intercambio de datos y las pruebas duraron aproximadamente un mes, durante el cual ya se inició la capacitación por videoconferencia. La creación real del planograma se realizó en el segundo mes y los planogramas se implementaron directamente después a través de pdf, desafortunadamente no en línea. La mejora continua de los detalles se llevó a cabo durante el proceso.

Los beneficios fueron los siguientes:

- Compartir los planogramas preparados con el gestor de cuentas y los compradores.
- Utilizar informes para exportar datos directamente a los sistemas VMi (reposición).
- Utilizar los informes de ubicación del planograma para imprimir “tarjetas de prevención de falta de existencias” en el orden en que se colocaron los productos en el planograma (por estante de panel de arriba para abajo y productos de izquierda a derecha).



The screenshot shows the Quant software interface. On the left is a sidebar with navigation options: Floorplan, Multi-Equipment, Planograms (14), Prepared (11), Waiting (3), Implemented (11), Equipment, Products, SELs, Contact, Stores, Blog, Photos, and Chat (11). The main area displays a planogram for 'T-mobile Panel 6 - BeHello Prot. iPhone1 (L&M)'. It includes details like 'Multi-Equipment Name: T-mobile Panel 6&7 iPhone', 'Width (Inner / Total): 60,0 / 60,0', and 'Shelf Count: 1'. A grid of product cards is shown with dimensions (e.g., 21,5 cm, 60,0 cm) and status indicators (+ Added, ↔ Changed, ✖ Removed). A comparison view on the right shows a previous planogram with red 'X' marks indicating changes.

¿Han utilizado Quant Web desde el principio? ¿Qué tan difícil fue para las tiendas acostumbrarse al sistema?

Sí, lo hemos utilizado desde el principio, pero al ser un distribuidor sólo “controlamos” las tiendas hasta cierto punto. Algunos minoristas sólo comparten un pdf en su intranet, mientras que otros comparten los detalles del inicio de sesión. Los minoristas varían en las implementaciones en las tiendas dentro de los dos primeros días de la publicación (por desgracia) a las tiendas que no confirman.

¿Utilizan canales de comunicación integrados como el chat?

Hasta cierto punto, ya que preferimos no interrumpir la comunicación entre la sede central y sus tiendas.

¿Cómo es la funcionalidad de documentación fotográfica de la tienda integrada en Quant?

La documentación de las fotografías es una función potente para proporcionar inmediatamente información sobre el impacto de un nuevo planograma, también cuando hay errores en él y las tiendas los indican a través del chat.

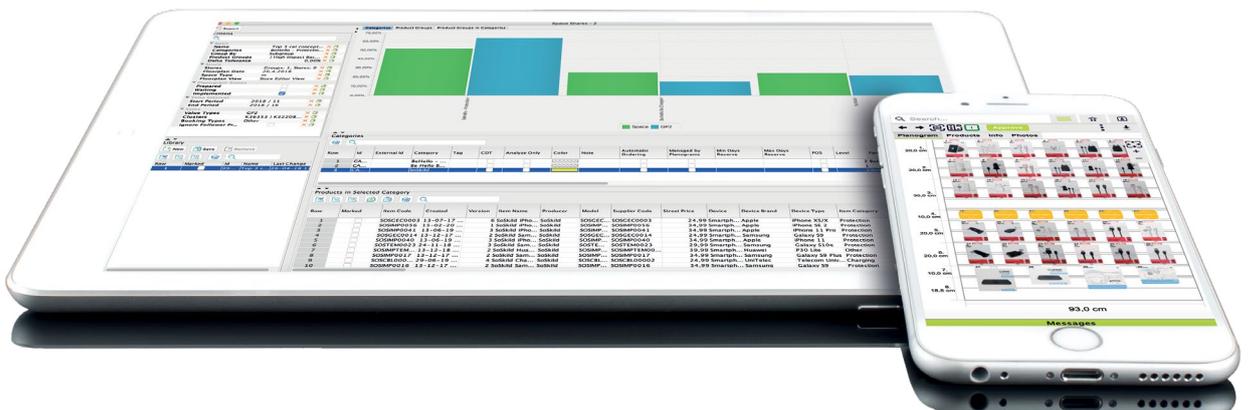
Este tipo de comunicación mejora en ambas partes el compromiso de mantener la calidad de la ejecución al máximo.

¿Cuáles son sus reportes y características favoritas?

Sobre todo informes de rendimiento basados en grupos de tiendas agrupadas y sus datos de ventas y existencias.



“Nuestra misión es eliminar las barreras entre las marcas, los minoristas y los consumidores”.



“El uso de Quant nos ayuda, por ejemplo, a conseguir nuevos negocios mediante la visualización de las tiendas en 3D, a dar consejos sobre estilos de presentación alternativos”.



¿Cómo calificaría la calidad del soporte?

Esfuerzo y entusiasmo 5/5

Solución 4/5 no todos los problemas tienen una solución inmediata, y algunos se resuelven “sólo” después de la actualización de la versión, pero en mi opinión el equipo siempre está completamente comprometido a arreglarlo.

Desarrollo 5/5 siempre es divertido recibir una demostración rápida después de una actualización mayor de Quant y de las características que se han añadido o mejorado. Demuestra el afán compartido de mejorar y actualizar mutuamente.

¿Cuáles son los resultados más importantes del proyecto hasta ahora y cuáles son sus planes y objetivos futuros en el área de la planificación del espacio y la gestión de categorías?

El uso de Quant nos ayuda, por ejemplo, a conseguir nuevos negocios mediante la visualización de las tiendas en 3D, a dar consejos sobre estilos de presentación alternativos y a comunicar cómo/donde se coloca el material de punto de venta.

En la relación con algunos de nuestros clientes, aumentamos la confianza y mejoramos la colaboración compartiendo las actualizaciones de los planogramas a través del inicio de sesión, un año después de utilizar los archivos pdf a través de la intranet. Los conocimientos que se obtuvieron beneficiaron inmediatamente a todos.

¿Recomendarías Quant a otras empresas u organizaciones?

Sí, sin duda.



¿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