

Michael Cohen / CEO

¿Cuándo empezó a utilizar Quant?

Empezamos nuestra primera implementación a mediados de 2020.

¿Recuerda sus expectativas de aquella época?

Teníamos expectativas modestas. De hecho, ya habíamos intentado implementar un sistema diferente para la planificación de tiendas. Sabíamos lo difícil y largo que puede resultar este proceso, sobre todo en nuestro modelo de negocio, en el que el surtido cambia constantemente. Nuestro principal objetivo era facilitar a los clientes la compra en tienda e introducir una distribución por categorías más organizada.

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

Como tenemos tantos artículos y diferentes categorías de productos, nuestras tiendas parecen desorganizadas y resulta algo difícil comprar en ellas. Necesitábamos una herramienta que nos ayudara a comunicar a nuestras 26 tiendas dónde y cómo presentar nuestro surtido para mejorar la experiencia del cliente.

- Fundada en 1990
- 26 mercados de hobby
- Tamaño medio de las tiendas: 3 000 m²
- 25 000 productos en la base de datos



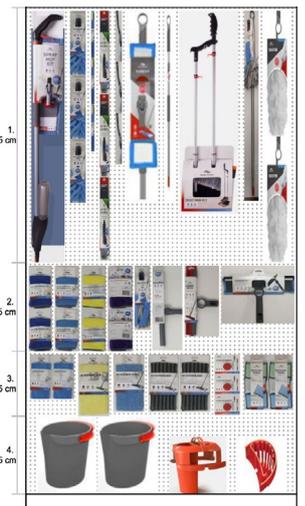
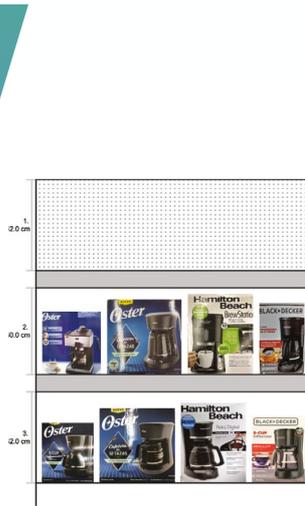
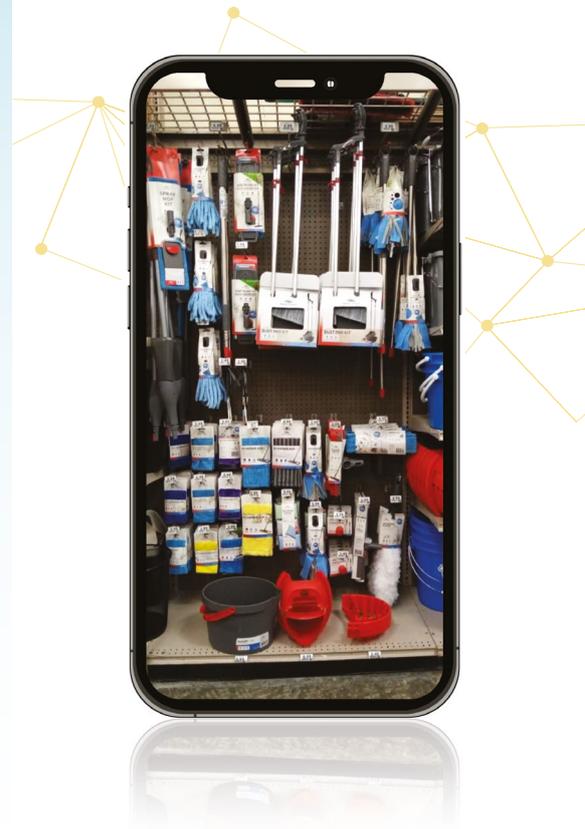
¿Cuáles fueron los peores obstáculos? ¿Cómo han logrado superarlos?

Lo más difícil fue, como en la mayoría de los proyectos, conseguir a las personas adecuadas en el equipo. Esto no es fácil en Panamá porque hay muy poca experiencia en este ámbito, lo que dificulta la selección de los miembros del equipo de implementación.

Ha habido una rotación importante en el equipo especializado en planogramas y seguimos así, pero la implementación ha avanzado. Creo que uno de los puntos fuertes de Quant es que es muy claro y su gestión lineal de proyectos permite que un miembro del equipo continúe donde otro lo dejó.

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

Fue todo un reto, sobre todo teniendo en cuenta la pandemia en curso. La primera ventaja fue que la implementación de Quant nos obligó a reevaluar nuestro surtido de productos, encontrar duplicaciones y eliminar artículos improductivos.



¿Cómo cargan los datos a Quant? ¿Han conseguido establecer transferencias automáticas de datos entre Quant y su ERP?

La información sobre los productos se carga automáticamente todos los días desde nuestro servidor SQL. A excepción de las medidas y las imágenes, que se cargan a través de Quant Web.

¿Cómo les ha resultado Quant Web como herramienta para publicar planogramas y comunicarse con las tiendas?

Dado que tenemos más de 25 tiendas, Quant Web ha sido una de las principales ventajas de la implementación, ya que nos ha permitido conectar con cada tienda de forma fácil pero muy eficaz. Durante la implementación, descubrimos lo productivo que podía ser este canal de comunicación, y en ese momento decidimos seguir adelante con la implementación del módulo de etiquetas de estantería para todas las tiendas.

¿Cuáles son sus informes y análisis favoritos?

Actualmente no utilizamos muchos informes, ya que aún estamos en proceso de crear planogramas. Además, creemos que tardaremos al menos hasta 2023 en dar el siguiente paso más allá de los planos básicos de las tiendas.

En 2021 empezaron a utilizar la herramienta de la gestión de etiquetas de estanterías en Quant. Puede describir, ¿cómo gestionaba las etiquetas de estantería hasta ese momento y cuál fue el principal motivo para implementar las etiquetas de estantería de Quant?

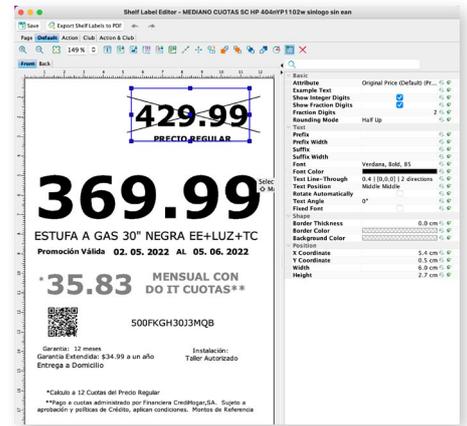
Hasta 2021, utilizábamos dos herramientas de gestión de etiquetas de precio. La primera era un generador de códigos de barras ERP básico que utilizábamos para las etiquetas de estanterías y ganchos. La segunda era para todas nuestras etiquetas de precios promocionales y más detalladas, que generábamos manualmente con Word e imprimíamos individualmente según un formato preparado. Decidimos implantar Quant Shelf Labels porque nuestras etiquetas de precios con código de barras existentes no proporcionaban la información necesaria que queríamos incluir, y las etiquetas de precios de promoción requerían mucho tiempo. Además, teníamos poco control sobre lo que imprimían las tiendas.

¿Puede describir los resultados de la implementación de la gestión de etiquetas de estanterías?

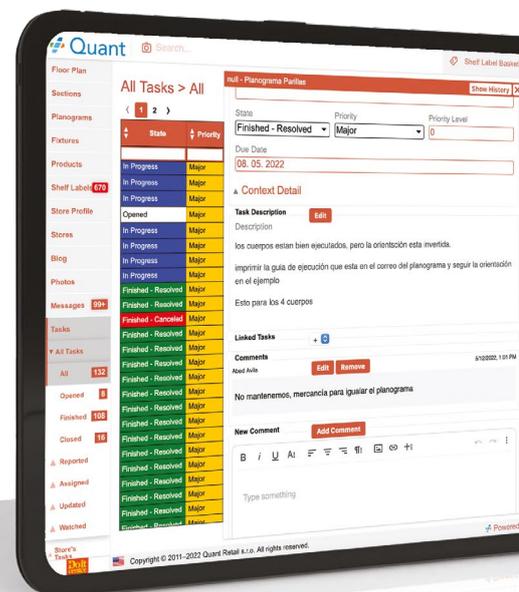
Aunque no era el objetivo original, la gestión de etiquetas de estanterías ha sido el mayor éxito hasta ahora en nuestra implementación de Quant. Ahora tenemos un proceso más organizado para todos los cambios de precios y un historial de implementación en las tiendas mucho mejor. Además, nuestras etiquetas son más informativas, incluyen fechas de caducidad de los productos y códigos QR, y contribuyen a mejorar la experiencia general del cliente.

A principios de 2022, empezaron a probar Quant Task Management. ¿Puede describir las principales razones que le llevaron a empezar a buscar el sistema de Gestión de Tareas? ¿Cuáles cree que son las principales ventajas de la Gestión de Tareas integrada en Quant frente a otros sistemas que ofrecen una solución independiente para la Gestión de Tareas?

Después de haber tenido tanto éxito con Shelf Labels Management, vimos un gran potencial en Quant como plataforma de comunicación con nuestras tiendas. Quant Task Management fue el siguiente paso lógico para nosotros porque ofrece múltiples soluciones a nivel de tienda en una sola plataforma, lo que contribuye a que las operaciones de las tiendas sean más eficientes. La Gestión de Tareas también permite a toda la organización obtener información bidireccional y sirve como herramienta de integración para conectar la sede central con las tiendas y viceversa.



“La gestión de etiquetas de estanterías ha sido el mayor éxito hasta ahora en nuestra implementación de Quant.”





¿Puede describir las principales ventajas de utilizar Quant?

La principal ventaja para nosotros ha sido la visibilidad. Nos ha permitido comunicar mejor a nuestras tiendas la experiencia de cliente que esperamos.

¿Cómo calificaría la calidad del soporte?

El nivel de soporte y flexibilidad del equipo de Quant Retail fue clave para el éxito de la implementación. El proceso de implementación de planogramas lleva mucho tiempo y no está muy estandarizado. Cada comercio minorista tiene que adaptarse y la herramienta también. Quant Retail hace un gran trabajo guiando a sus clientes a lo largo de este proceso.

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

El resultado más significativo ha sido la implementación completa del sistema de gestión de etiquetas de estanterías. Aún estamos lejos de completar la implantación de los planogramas, pero todo el proceso está ya bien definido y desplegado. Por lo tanto, hemos superado el reto más difícil. Nuestro plan es seguir mejorando la implementación de los planogramas. Estamos empezando a trabajar con los proveedores en la implementación de marcas individuales en las tiendas.

“La principal ventaja para nosotros ha sido la visibilidad. Nos ha permitido comunicar mejor a nuestras tiendas la experiencia de cliente que esperamos.”



¿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