



Plataforma inteligente para el comercio minorista

Iceland
Britský supermarket

Mercado británico
de alimentos congelados

Estudio de caso

Invierno 2021

Jana Pleskačová / Directora de categoría

¿Qué hizo que Iceland en la República Checa decidiera buscar un sistema de planogramas y por qué eligieron Quant al final?

Hasta 2018, utilizábamos planogramas en Excel, lo que no era una solución muy práctica. Debido al hecho que abrimos varias tiendas más de distintos tamaños, esta situación seguía siendo insostenible para nosotros y empezamos a buscar una solución más sofisticada.

Elegimos Quant por su solución integral para todo el proceso: ayuda para la selección de productos, planificación del espacio de la tienda, planificación de la exposición y fácil implementación en las tiendas. No fue necesario realizar inversiones adicionales. El apoyo local también fue un factor importante a la hora de decidirnos.

- 11 tiendas
- Aproximadamente 15 000 productos en la base de datos



¿Cómo consiguieron implementar el sistema y cuáles fueron los primeros beneficios?

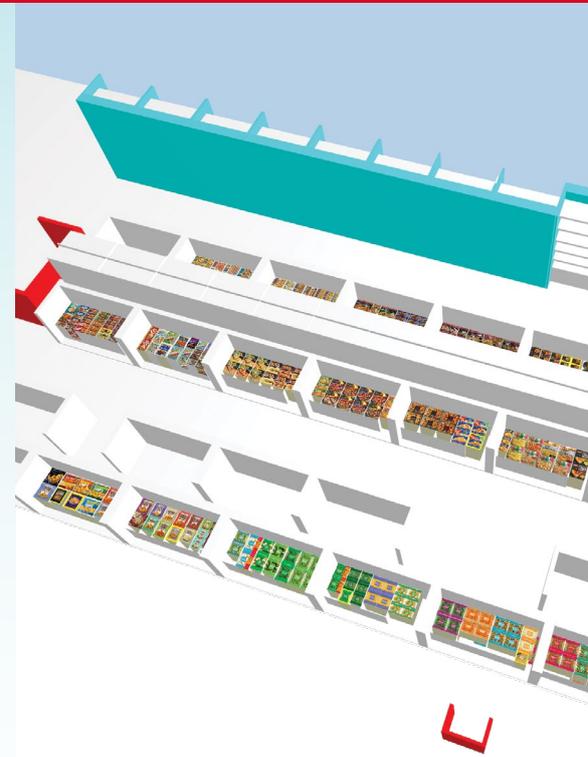
El primer paso fue recorrer todas las tiendas y trazar la distribución actual de la gama y las estanterías. A continuación, creamos una biblioteca de estanterías y dibujamos la distribución de todas las tiendas. Junto con el equipo comercial, seleccionamos varias categorías piloto que dibujaríamos primero en Quant. A continuación, medimos y obtuvimos fotos de los productos de las categorías seleccionadas.

Al mismo tiempo, trabajamos con nuestro departamento informático para conectar el sistema interno a Quant y disponer así de datos actualizados. La información más importante para nosotros eran los precios de venta, las existencias actuales, las categorías y el proveedor.

Tras la publicación de los primeros planogramas en Quant, se impartió formación a todas las tiendas sobre cómo trabajar correctamente con los planogramas y la aplicación web. Pusimos en funcionamiento las tabletas para que las tiendas pudieran hacer fotos de los planogramas implementados. De este modo, no es necesario imprimirlos. Nos sorprendió muy gratamente que esta solución fuera percibida muy positivamente por todos.

¿Cómo cargan los datos a Quant? ¿Era posible configurar transferencias automáticas de datos entre Quant y su ERP?

Interconectar los sistemas no ha sido complicado. Hemos definido qué datos necesitamos tener disponibles y en qué columnas. Las transferencias son automáticas. Se nos proporcionó un manual que describía bien cómo proceder (estructura de archivos bien descrita). Desde nuestro sistema se generan automáticamente ficheros CVS que luego se cargan automáticamente en Quant. Guardamos las dimensiones de los productos principalmente en Quant y generamos un archivo a partir de ellas. Éste se transfiere automáticamente a nuestro sistema.



“Interconectar los sistemas no ha sido complicado.”



¿Utilizan Quant web para publicar planogramas y comunicarse con las tiendas?

Las tiendas reciben información por correo electrónico sobre los nuevos planogramas publicados en el sitio web. Si se trata de un cambio mayor, publicamos un blog con información adicional. Ahora también tenemos previsto incluir en el sitio web las noticias internas de las empresas. Nuestro objetivo es tener toda la información en un solo lugar con la posibilidad de rastrear la historia.

Las tiendas Iceland son conocidas por su gran proporción de productos congelados. ¿Cómo se consigue crear planogramas para este tipo de productos?

Tuvimos que crear una biblioteca especial de mobiliarios para estos planogramas porque los productos no se exponen de forma clásica en las estanterías. Utilizamos la vista desde arriba; sin embargo, la creación de planogramas es la misma como para los estantes clásicos de estanterías.



Rádka	Označení	Náhled	Průměrná hl. produktu	Výškový	Verze	Název	Datum zahájení prodaje	id dodavatele	Dodavatel	Množství	Forma
1	3836		30.64.20...		2	#Chřívák 900g	77	64 F	DELIST	1,00	
2	2227		18.10.19...		4	KAC Lenti 350g	64 F	64 F	DELIST	1,00	
3	38409		30.64.20...		2	#Chilli paprikové kroužky 670g	77	64 F	DELIST	1,00	
4	2231		18.10.19...		4	KAC Medová směs 300g	64 F	64 F	DELIST	1,00	
5	69972		18.10.19...		1	#Vafelové quinoa 150g	48	64 F	DELIST	1,00	
6	69973		18.10.19...		1	#Vafelové hotové vafle 150g	48	64 F	DELIST	1,00	
7	3835		30.64.20...		2	#Mlýnský hrášek 900g	77	64 F	DELIST	1,00	
8	2233		18.10.19...		4	KAC Jasmínová 350g	64 F	64 F	DELIST	1,00	
9	1225		18.10.19...		4	Francozská 1 kg	07	64 F	DELIST	1,00	
10	1224		18.10.19...		1	#Šuškové produkty 1 kg	07	64 F	DELIST	1,00	
11	65681		18.02.19...		4	Farmářská zeleninová směs 800 g	48	64 F	DELIST	1,00	
12	69755		18.02.19...		3	#Jablounová směs 500g	48	64 F	DELIST	1,00	

¿Utilizan también Quant para gestionar el material de marketing?

Todavía no, pero tenemos previsto hacerlo en el futuro.

¿Cuáles son sus informes y análisis favoritos en Quant?

Se trata de un análisis de Desarrollo de Productos que utilizamos a menudo para la evaluación de promociones, existencias en tienda y falta de existencias.

¿Cuál fue el mayor desafío de todo el proyecto?

Quitar libertad a las tiendas para que no puedan pedir los productos que desean. Sin embargo, todo está controlado centralmente. También tenemos que enseñarles a pedir mercancías sólo a partir de los planogramas.



¿Puede describir las principales ventajas de utilizar Quant casi dos años después de su implementación?

Toda la información está en un solo lugar. Tenemos una visión general de la división de categorías en las tiendas, el surtido actual situado en los planogramas. Podemos hacer un uso óptimo del espacio en términos de división de categorías y también definir la capacidad, es decir, cuánta mercancía cabe en el estante. La exposición de los productos se ha simplificado. Tenemos un espacio claramente definido dónde se encuentra el producto y qué cantidad hay que pedir.

A menudo tenemos que actualizar los planogramas debido a la falta de existencias en el Reino Unido. Además, Quant nos permite intercambiar de forma sencilla los artículos de entrada o comunicar a las tiendas información sobre la venta de artículos y su posterior reposición. Al confirmar la implementación de los planogramas, las tiendas toman fotos de los planogramas terminados y podemos comprobar si la implementación es correcta o rápidamente identificamos los problemas.

¿Qué planes tiene para el futuro?

Dibujar planogramas para todas las categorías, preparar el entorno para pedidos automáticos, utilizar Quant para marketing, utilizar la impresión de etiquetas de precios con una dirección de estantería.

“La exposición de los productos se ha simplificado. Tenemos un espacio claramente definido dónde se encuentra el producto y qué cantidad hay que pedir.”

¿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