

Jérôme Poussin / International & Retail Director

¿Porque NOTINO comenzó a buscar un sistema de gestión de categorías, software de planogramas y planificación del espacio?

Notino es la tienda en línea de perfumes y cosméticos más grande en Europa. Estamos ampliando gradualmente nuestra red de tiendas físicas, donde conectamos el mundo de las compras en línea con una experiencia personal. A principios de 2019, llegamos al punto de necesitar una gestión de categorías y de aclarar nuestras reglas de merchandising. Además, queríamos hacer un seguimiento de nuestro desempeño a nivel de muebles.

Debido al proceso de autorización de las marcas y a los diferentes niveles de rentabilidad por categoría, necesitábamos una herramienta que gestionara todos estos aspectos a la vez.

- 24 tiendas en ocho países
- 5000 productos en la base de datos
- más de 200+ proveedores



## ¿Porque eligieron Quant?

Buscábamos una solución que pudiéramos implementar de manera eficiente. Esto significa un mínimo de recursos de nuestra parte y un buen soporte por parte del proveedor del software. Durante las reuniones con el equipo de Quant Retail, sentí que entendían nuestras necesidades.

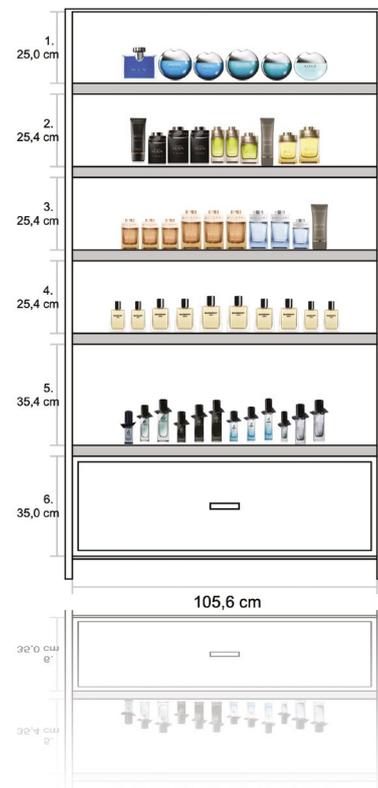
## ¿Cómo fue la implementación del sistema y cuáles fueron los primeros beneficios?

Los primeros pasos fue la cooperación entre los especialistas en informática, la recopilación de datos en el día a día, fue muy fácil. La capacitación inicial también fue rápida y permitió a nuestro colega entender los pasos.

En primer lugar, creamos un planograma con los accesorios y a continuación, las estanterías.

## ¿Cómo se cargan los datos en Quant? ¿Han conseguido establecer las transferencias automáticas de datos entre Quant y su ERP?

Sí, ha sido muy fácil transferir grandes cantidades de datos ya que Quant es una solución muy inteligente y personalizada.



“Gracias a la implementación de los planogramas y a la optimización de la distribución de las tiendas, conseguimos unificar el surtido exhibido y reducir el sobreinventario de las tiendas en un 30%. Además, Quant nos ha ayudado a reducir considerablemente el tiempo necesario para apertura de nuevas tiendas”.

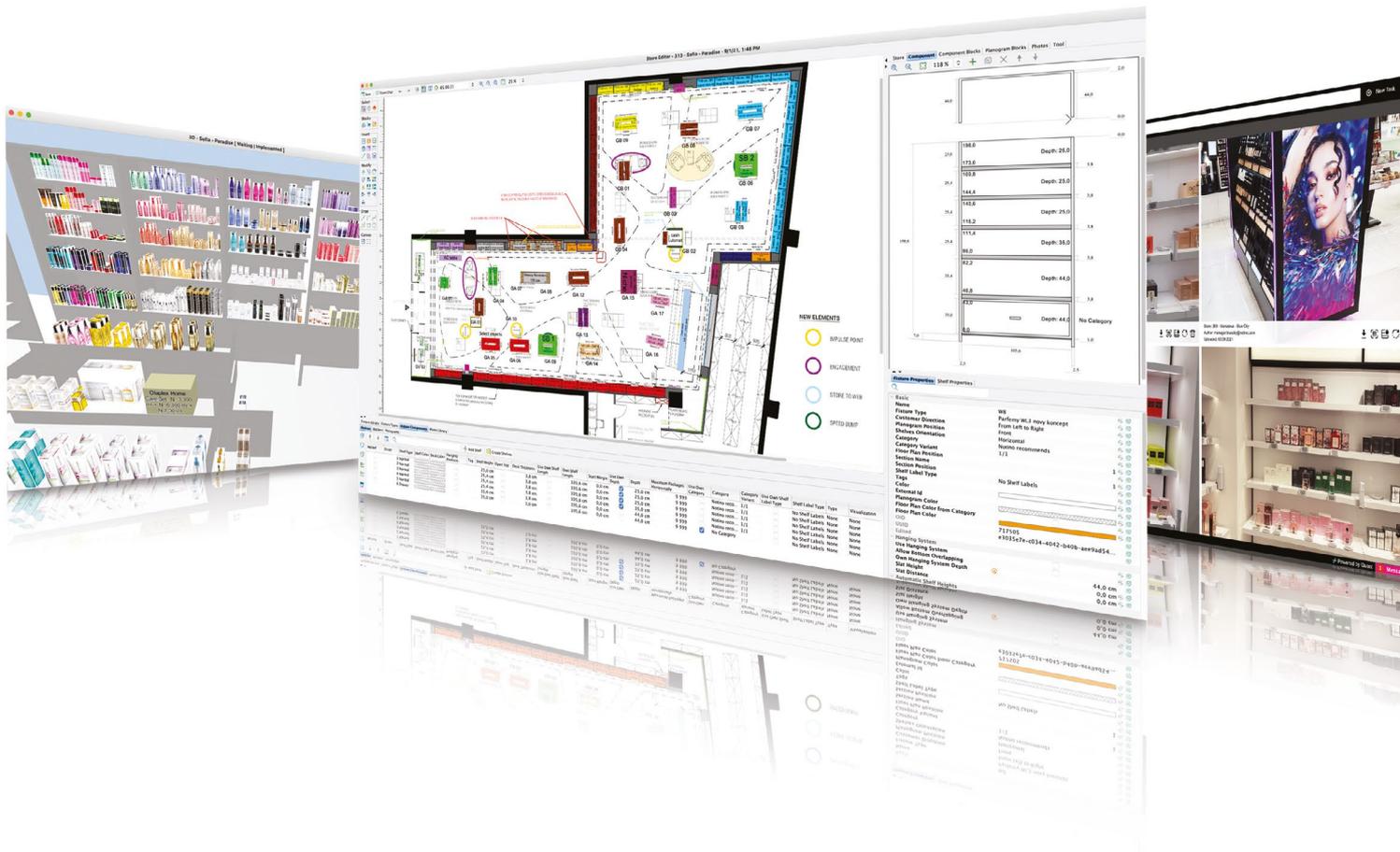
**Markéta Vojáčková**  
Category Specialist

¿Cómo les ha funcionado Quant Web como herramienta para publicar planogramas y de comunicación con las tiendas?

Cada tienda tiene acceso a la versión web de Quant. Cada vez que publicamos un nuevo planograma, las tiendas reciben una notificación. También hemos utilizado mucho el chat entre las tiendas y la sede central. Es fácil verificar la aplicación real de los planogramas en las tiendas a través de las fotos.

NOTINO utiliza mucho la opción de subir fotos para confirmar la implementación de los planogramas. ¿Les parece que este proceso ha tenido buenos resultados? ¿Qué dispositivos utilizan sus tiendas para tomar fotos?

Actualmente, nuestras tiendas utilizan teléfonos móviles y comparten fotos cada lunes. En un futuro cercano, esperamos ser más receptivos y subir fotos diario según las necesidades.



Han abierto varias tiendas nuevas en el último año. ¿Cómo les ha ayudado Quant?

El mejor ejemplo es nuestra nueva tienda estándar en Brno (850 m<sup>2</sup>). Sólo tardamos dos días en implementar nuestro sistema de merchandising en lugar de seis días. Gracias a Quant diseñamos los planogramas por adelantado. Los productos llegaron empacados desde el almacén central con el número exacto de piezas para cada equipo.

“Sólo tardamos dos días en implementar nuestro sistema de merchandising en lugar de seis días”.



### ¿Cuáles son sus informes y análisis favoritos?

El desempeño entre marcas y tipos de muebles.

### ¿Cuáles fueron los mayores obstáculos en todo el proyecto?

Establecer desde el principio nuestra trayectoria y objetivos. Nos faltaban reglas internas.

### ¿Puede describir los principales beneficios de utilizar Quant más de un año después de su implementación?

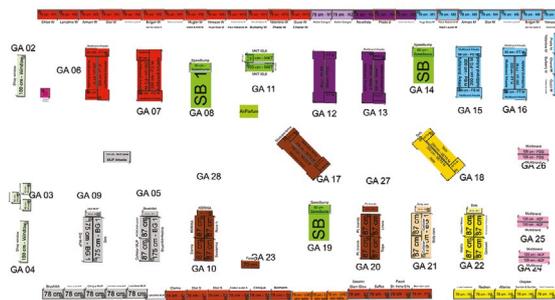
- Normalización y profesionalización de las reglas de merchandising.
- Presentación de la mercancía de forma profesional en las tiendas.
- Control del desempeño por tipo de equipo.
- Facilidad para abrir nuevas tiendas.

### ¿Cuáles son sus planes para el futuro?

Queremos continuar con Quant, utilizando esta herramienta para los pedidos automáticos y la comprobación automática de los planogramas basados en las fotos de la tienda.

### ¿Le interesa conocer más?

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



**Andrea Pavelková**

**Retail Category Manager**

*“La comunicación con las tiendas a través del blog de Quant ha resultado más eficiente que los correos electrónicos. Gracias a la evaluación del espacio y de las ventas así como la posibilidad de mostrar fácilmente la distribución del espacio de una tienda específica, se han facilitado las negociaciones con los proveedores”.*

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

Para más información, diríjase a:

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