



Plataforma inteligente de retail

Estudio de caso

Thomas Whitehouse

Material Safety Data & Planogram Design

- ¿Cuál fue su motivación para buscar un sistema como Quant? ¿Estaban comparando soluciones alternativas? ¿Por qué eligieron Quant?

La búsqueda de soluciones que respondieran a nuestras necesidades fue, sinceramente, bastante decepcionante.

Durante 2021–2022 (el tiempo que necesitábamos para actualizar nuestros métodos existentes) la mayoría de las opciones eran inadecuadas y anticuadas o estaban diseñadas por desarrolladores a gran escala que tenían un precio fuera de nuestro alcance realista.

Necesitábamos un software que creara planogramas de estanterías de venta al por menor. Todos los grandes desarrolladores no podían ofrecer una solución que excluyera funciones innecesarias o extrañas que no pudiéramos utilizar.

Buscábamos una solución basada en la nube, no específica para una plataforma. Quant era la mejor opción que podía ofrecer la solución que necesitábamos a un precio competitivo.



Desarrollo, marketing y ventas de productos para la construcción, la renovación y el mantenimiento del hogar

Invierno 2024

- Cliente desde 2023
- Fundada en 1988
- Más de 1000 SKUs
- Planogramas creados para tiendas asociadas en todo el mundo



¿Cuándo empezaron a utilizar Quant?

Marzo/abril de 2023.

Recuerdan sus expectativas de entonces?

Recibimos una demostración increíblemente detallada por parte del equipo de Quant, que superó con mucho las expectativas que teníamos en ese momento. Sabíamos lo que obteníamos y estábamos muy contentos con el cambio a Quant.

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

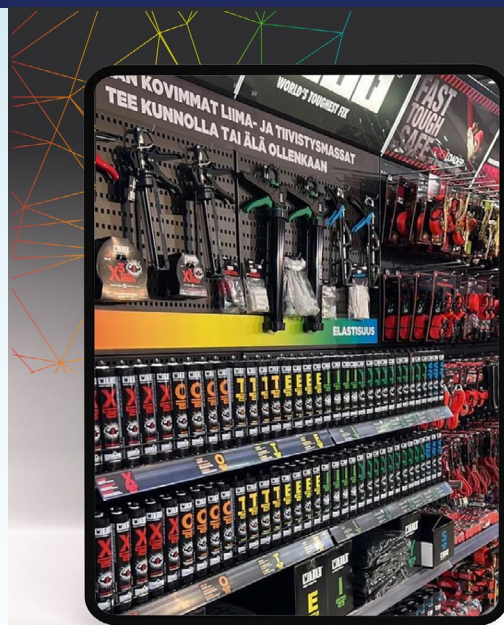
Nuestro software anterior causaba problemas importantes que nos hacían perder mucho tiempo y energía. El desarrollo parecía ir décadas por detrás de los requisitos modernos, así que nos vimos obligados a cambiar de solución. Gestionamos marcas enteras de productos, por lo que hay muchos artículos que importar y organizar. La fiabilidad es crucial.

¿Han tenido dificultades para desplegar Quant? ¿Cómo las superaron?

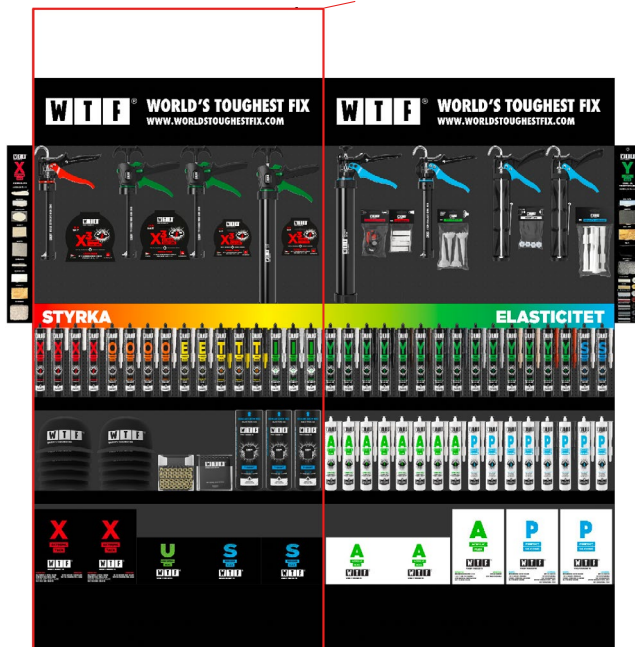
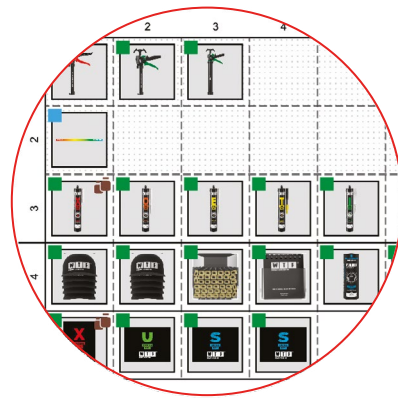
Hasta ahora no hemos tenido grandes problemas. Aprender un nuevo sistema tiene sus exigencias, pero hemos recibido un apoyo instantáneo y de gran calidad.

De vez en cuando hay pequeños errores que resolver, pero no hay problemas que puedan paralizar ninguna tarea.

El equipo de Quant se muestra muy entusiasta ante cualquier problema y está dispuesto a ayudar o sugerir soluciones.



“Sabíamos lo que obteníamos y estábamos muy contentos con el cambio a Quant.”



✦ Han elegido Quant Basic. ¿Cuáles son los primeros beneficios tras implantar el sistema?

Una aplicación fiable, de alto rendimiento, con un aspecto excelente y fácil de usar.

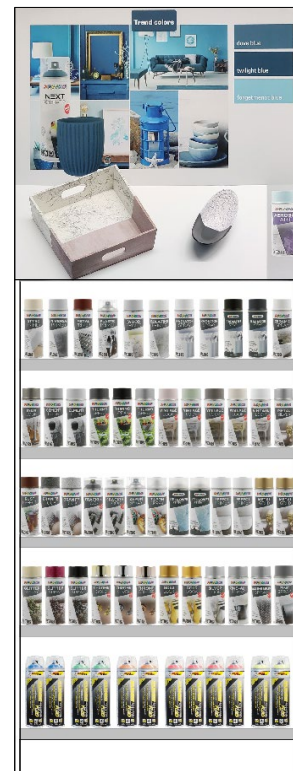
✦ ¿Cómo comparten los planogramas con las tiendas y los socios?

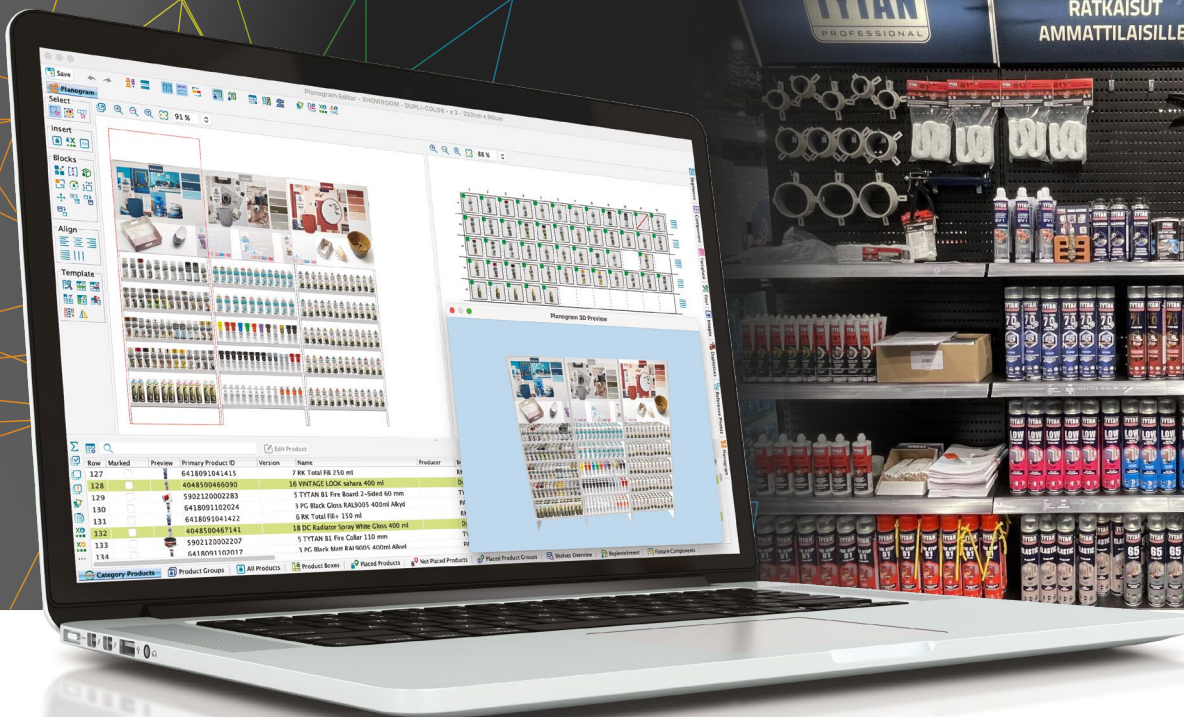
Actualmente se realiza a través de nuestro equipo de gestión y ventas.

✦ Hemos introducido varias mejoras en la configuración del diseño de los PDF. ¿Cuáles son sus primeras impresiones sobre la configuración de un aspecto personalizado para todo el archivo PDF?

Estamos realmente impresionados. La presentación de diseños a clientes potenciales acaba de cambiar radicalmente. Las presentaciones son mucho más limpias y ofrecen mucho más dinamismo.

Los clientes existentes también pueden beneficiarse de tener diseños mucho más comprensibles y útiles para que el personal trabaje a partir de ellos.





¿Qué elementos además de productos es necesario colocar en los planogramas y cómo lo consiguen en Quant?

Tenemos cabeceras, wobblers, etiquetas de precios de productos/etiquetas de estanterías y diversos materiales de punto de venta personalizados.

Actualmente los añadimos a través de las funciones de campos personalizados.

¿Cuáles son los principales resultados del proyecto hasta la fecha?

Las herramientas de que disponemos con Quant permiten un flujo de trabajo mucho más rápido. Los datos de los productos pueden gestionarse de forma eficaz y segura.

Los diseños pueden adaptarse a las necesidades específicas de nuestros clientes. Ahora podemos centrar nuestros esfuerzos en sacar el máximo partido de nuestros proyectos actuales.

¿Cuáles son sus planes y objetivos para el futuro?

Racionalización, simplificación y expansión.

¿Le interesa conocer más?

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



“Las herramientas de que disponemos con Quant permiten un flujo de trabajo mucho más rápido.”

www.quantretail.com

Para más información, diríjase a:

E-mail: sales@quantretail.com