



Plataforma inteligente para el comercio minorista



Cadena de tiendas con artículos deportivos

## Estudio de caso

Invierno 2023

Lukáš Jagnešák / Head of Spacemanagement, Sportisimo

La colaboración entre Sportisimo y Quant Retail comenzó en 2017. ¿Qué les hizo buscar un sistema para la gestión de categorías, la creación de planogramas y la planificación del espacio?

La gestión del espacio de las tiendas minoristas ya es un estándar en todo el mercado, independientemente del sector en el que opere la empresa. Sportisimo no es una excepción, esperábamos una gestión más sencilla de las tiendas y la exposición de productos con la introducción del sistema de gestión de espacios.

¿Por qué eligieron Quant?

Elegimos Quant principalmente por su soporte de datos y la posibilidad de realizar análisis detallados de segmentos individuales, como la distribución de las tiendas y los propios planogramas. Gracias a esto, podemos aumentar la eficacia de nuestras tiendas. También gracias a la disponibilidad del equipo de desarrollo y a la posibilidad de adaptar o desarrollar funcionalidades individuales a las necesidades de Sportisimo.

*“Lo que más aprecio de trabajar con Quant Retail es su enfoque muy flexible de la resolución de problemas. El producto se innova y mejora constante y rápidamente basándose en nuestro conocimiento mutuo. Gracias a esto pudimos empezar a utilizar planogramas y reposiciones automáticas también en categorías de moda pronta, donde básicamente nadie había probado antes este nivel de automatización en el mercado minorista.”*

Tomáš Borek | Commercial Director, Sportisimo

- Fundado en 2000
- 220 tiendas
- 300.000 productos
- 600 marcas



## ¿Cómo se implementó el sistema y cuáles fueron los primeros beneficios?

El primer reto al que nos enfrentamos fue la digitalización de la distribución de nuestras tiendas. El objetivo era transferir los planos de todas nuestras tiendas al entorno de Quant y optimizarlos en función de los datos de ventas. Quant también nos ayudó con esto y desarrolló una herramienta para poder importar los planos técnicos. Gracias a esta herramienta, disponíamos de los planos de las tiendas en cuestión de días, en lugar de meses, como estaba previsto. Gracias a ello, pudimos centrarnos más rápidamente en el análisis del espacio en sí.

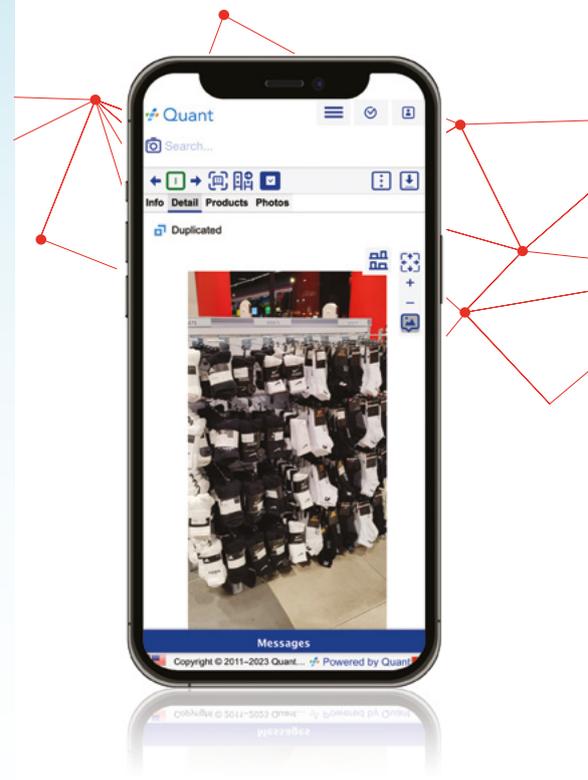
Posteriormente, fue necesario definir la capacidad de cada categoría en nuestras tiendas, dando a nuestros colegas cifras exactas a nivel de tienda, lo que luego les ayudó a asignar productos y mantener un inventario óptimo. Este paso fue la entrada de Sportísimo en el mundo de los planogramas. Los primeros planogramas sólo se gestionaban a nivel de artículos DUMMY (es decir, artículos que sólo servían para simular el espacio de un producto determinado). Gracias a ello, pudimos definir el número de productos de cada categoría y afinar así todo el flujo de mercancías.

## Sin embargo, no estaban satisfechos con el cálculo de las capacidades de las categorías y los planogramas ficticios, así que empezamos a desarrollar juntos un mecanismo de sustitución automática de productos en los planogramas. ¿Por qué era necesario solucionarlo así?

Los planogramas ficticios sólo nos servían como herramienta para definir las cantidades necesarias para cada categoría/tienda. Sin embargo, todo el sistema seguía dependiendo de la gestión manual del flujo de mercancías, lo que no nos resultaba eficiente. Por lo tanto, decidimos introducir gradualmente planogramas individuales. Para hacerlo, era necesario pensar en la máxima automatización de todo el proceso, no sólo de los planogramas, sino también del flujo de productos. Para nosotros era crucial desarrollar sustituciones automáticas de productos en los planogramas. La razón principal era la gran rotación de productos en las tiendas, que no podía mantenerse manualmente. Esta funcionalidad hace que el proceso sea lo más automatizado posible y muy eficaz en términos de gestión del flujo de mercancías.

## ¿Cómo se ha implementado la solución descrita y cuáles son sus principales ventajas?

Es una solución muy compleja. Dando pasos graduales, hemos conseguido incluir en este proceso una gran parte de las categorías que gestionamos en las tiendas. El principal beneficio es principalmente la reposición automática de cada tienda en función de las ventas reales y, por tanto, una gestión eficiente del inventario.



“El principal beneficio es principalmente la reposición automática de las tiendas individuales de acuerdo con las ventas reales y, por tanto, una gestión eficiente del inventario.”



**Un proyecto tan complejo abarca varios departamentos. Han conseguido establecer los procedimientos necesarios para que la colaboración funcione?**

Por supuesto, todo el proceso de gestión del espacio y control de la fluidez tiene repercusión en toda la empresa. Gracias a ello, el departamento de compras dispone de datos mucho más precisos para hacer pedidos de productos. El departamento de logística, que puede gestionar más eficientemente no sólo el proceso logístico, sino también el funcionamiento de las tiendas, donde el trabajo con el surtido y su exposición se facilita gracias a los planogramas. Sin la contribución de estas partes de la empresa, este proyecto sería básicamente “no funcional”.

**¿Cuántos usuarios administran actualmente las disposiciones de las tiendas en Quant? ¿Cuántas veces al año se actualizan las disposiciones?**

Actualmente, tres de nuestros colegas trabajan en el desarrollo de los layouts de las tiendas, lo cual es suficiente para nosotros dado el número de tiendas que tenemos. Principalmente gracias a las mejoras que hemos conseguido crear junto con Quant, todo el proceso es muy eficiente. Por lo tanto, también podemos permitirnos hacer seis cambios importantes al año en las disposiciones del surtido de todas las tiendas Sportisimo, y hacer la reconstrucción y ampliación.

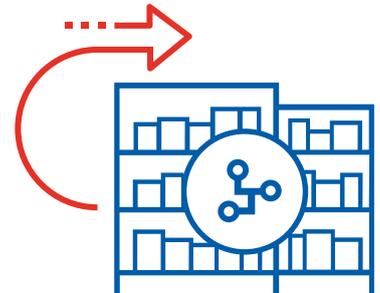
**¿Cuántos usuarios trabajan en la creación de planogramas?**

Un grupo de seis colegas trabaja actualmente en los planogramas, no sólo dibujando los propios planogramas, sino también resolviendo la construcción de planogramas de prueba y comunicando las conclusiones a los colegas de los departamentos de compras y operaciones. En este sentido, nuestro trabajo se ve de nuevo facilitado por Quant, que ofrece la posibilidad de gestionar los planogramas a nivel de un grupo de tiendas.

**¿Utilizan también módulos adicionales de Quant, como Gestión de tareas o Formularios para el control de las tiendas?**

Estamos aprendiendo poco a poco ambas funcionalidades e incorporándolas a todo el proceso. El mayor beneficio lo vemos en la Gestión de tareas, que nos permite comunicarnos fácilmente con las tiendas sobre un tema concreto, tanto desde el departamento de Gestión de espacios a las tiendas como viceversa. Para el proceso en sí, la parte operativa es muy importante y, por tanto, para nosotros es importante tenerlo todo bajo control y resolver las irregularidades individuales en un solo lugar.

“Principalmente gracias a las mejoras que hemos desarrollado junto con Quant, todo el proceso es muy eficiente.”



¿Cuáles son las principales particularidades del sector minorista de la moda en comparación con el de los bienes de consumo, por ejemplo, donde los planogramas y la planificación del espacio son una norma?

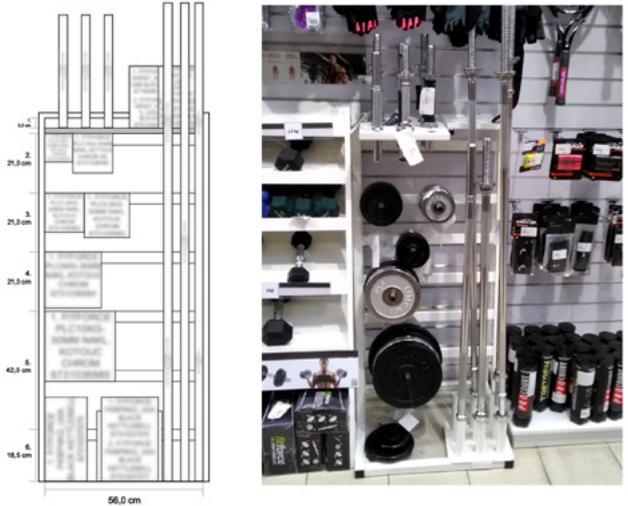
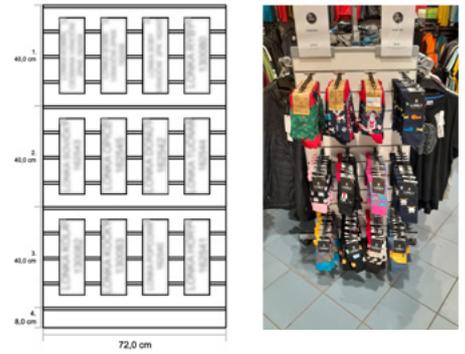
Las principales características son, sin duda, la alta rotación de mercancías, la predicción de las próximas temporadas y tendencias y la adaptación del proceso de compra, la gestión de las curvas de tallas de surtidos como el calzado o el textil, las necesidades específicas de zonas y clientes concretos y muchas otras. Por tanto, automatizar este proceso es esencial para nosotros.

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

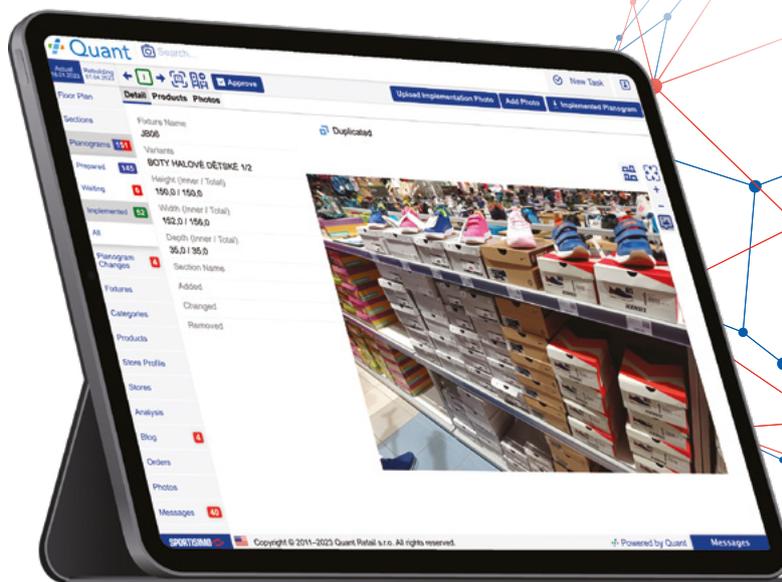
Como queda claro por lo anterior, la automatización es clave para nosotros, y esto se aplica también cuando se trata de datos. Trabajar con datos es crucial y por eso conectar nuestros datos directamente con Quant fue esencial para nosotros desde el principio. Sólo así se puede aprovechar todo el potencial de Quant.

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

Sin duda, Quant Web es un gran recurso. No sólo para las tiendas, que tienen acceso a los últimos diseños y a todos los planogramas que necesitan implementar, pueden comunicarse directamente con nuestro departamento y pueden enviar tareas para resolver sus necesidades específicas, sino también para nosotros. La aplicación funciona dentro de un navegador web y, gracias a ello, siempre tenemos toda la información necesaria al alcance de la mano.



“Trabajar con datos es crucial y por eso conectar nuestros datos directamente con Quant fue esencial para nosotros desde el principio. Sólo así se puede aprovechar todo el potencial de Quant”.

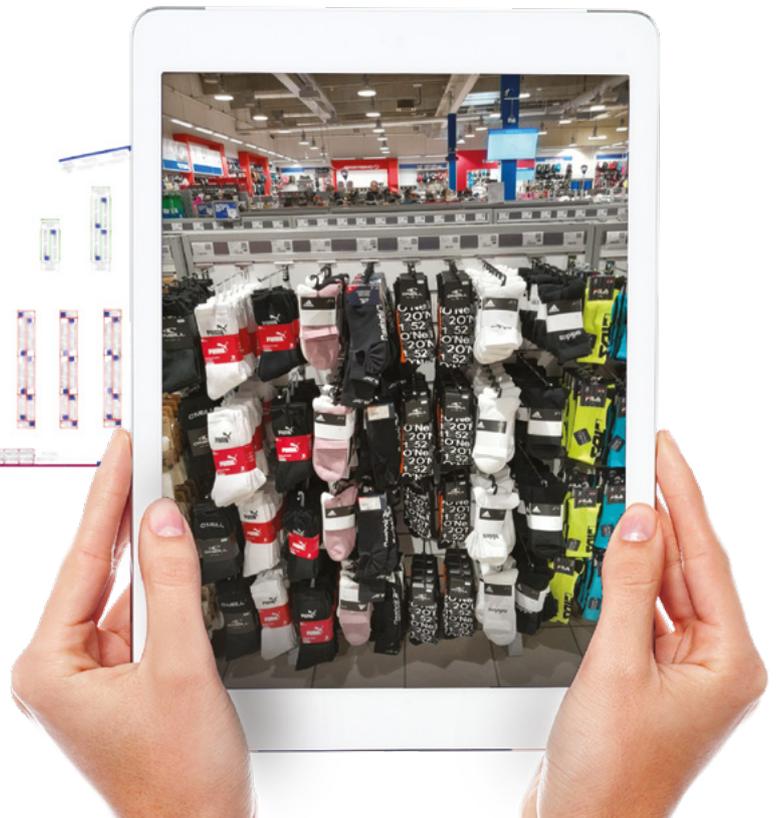
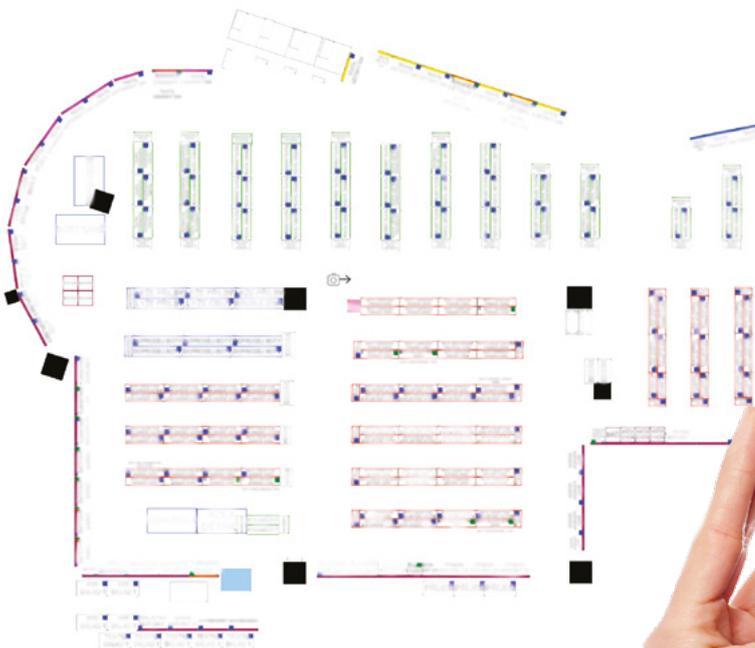
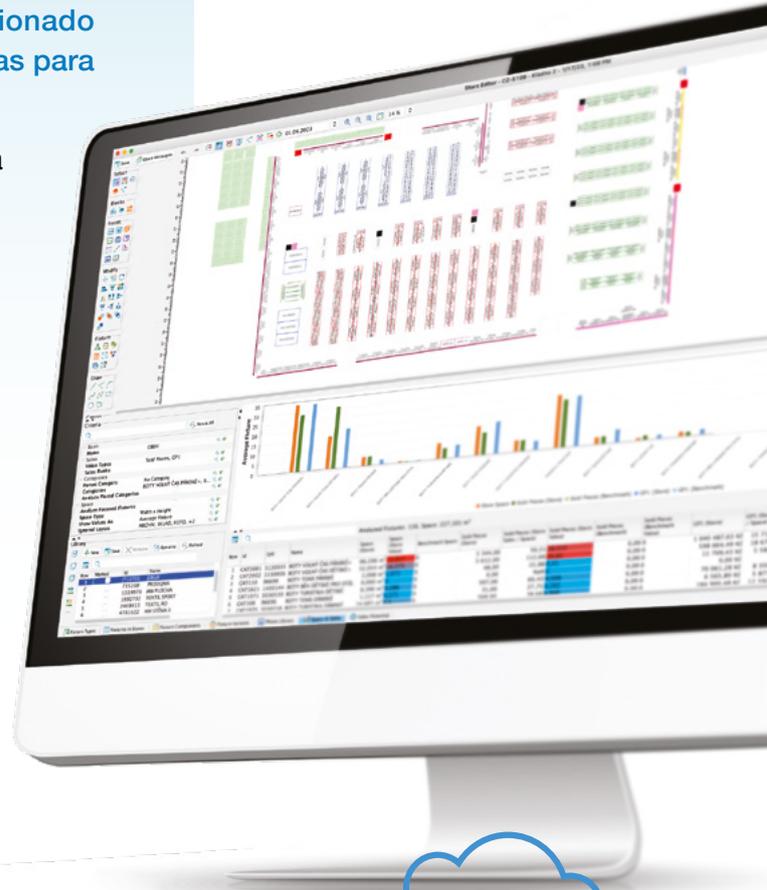


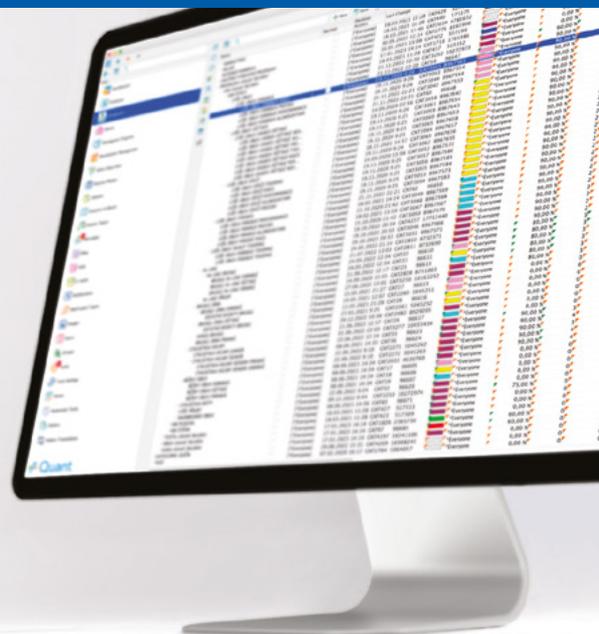
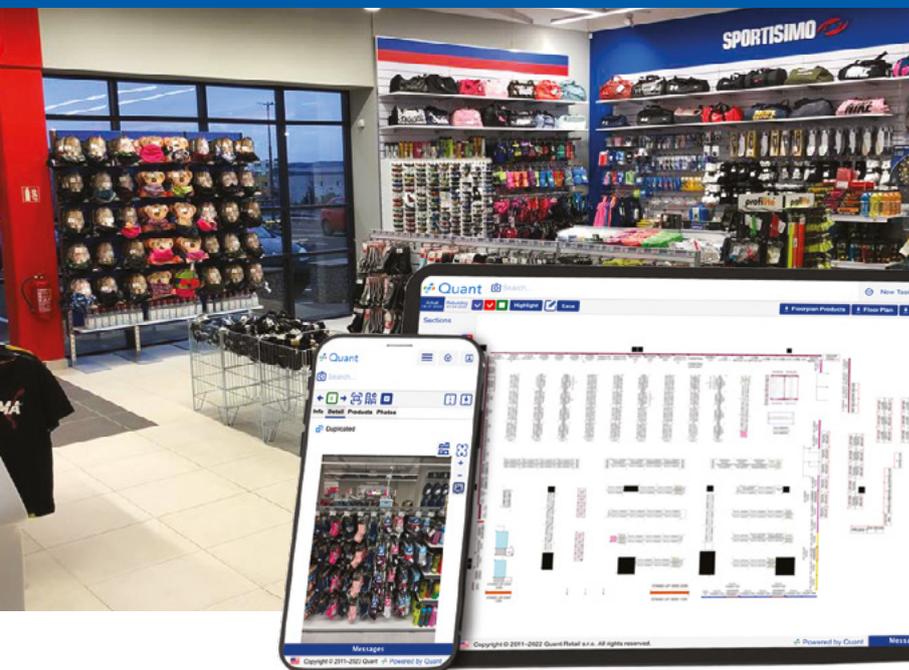
¿Las tiendas suben las fotos como parte de la confirmación de la aplicación del planograma? ¿Les ha funcionado bien? ¿Qué tipo de dispositivos utilizan sus tiendas para tomar fotos?

Todo el proceso tiene que estar en el ADN de toda la empresa, y uno de los usuarios clave es el de la tienda. Por eso, para nosotros es importante disponer inmediatamente de documentación fotográfica actualizada de los planogramas implementados (y no tener que manejarla por correo electrónico). También, si es necesario, tener un contacto directo con la tienda específica para resolver cualquier problema potencial tanto desde el lado de la exposición del producto como cualquier dificultad técnica que pueda afectar a la implementación. Por lo tanto, tenemos una respuesta instantánea de las tiendas y podemos reaccionar ante ella. Los compañeros en las tiendas utilizan tanto sus teléfonos móviles como las tabletas para trabajar con Quant.

Sportisimo abre varias tiendas nuevas cada año. ¿Cómo les ayuda Quant en este proceso?

La ejecución de una reconstrucción o la apertura de una nueva tienda es todo un reto. Quant nos ayuda desde el primer borrador del plano de planta. Podemos definir una tienda de referencia, que suponemos que funcionará igual que la tienda recién abierta, y podemos utilizar estos datos para diseñarla. Al mismo tiempo, nos ayuda a crear la base para la primera entrega y la implementación real de la exposición de productos es más fácil gracias a los diseños de surtido / planogramas.





### ¿Puede describir las principales ventajas de utilizar Quant tras 5 años de su implementación?

Trabajar con la distribución de las tiendas y los planogramas es ahora muy fácil. Esto nos permite mejorar constantemente la eficiencia del espacio de las tiendas. Por supuesto, todo el proceso no podría llevarse a cabo sin la implementación gradual de tareas automatizadas individuales para la gestión y manipulación de mercancías. Gracias a estos pasos, somos capaces de mejorar las existencias de la tienda y la reposición de mercancías se ejecuta de forma totalmente automática dentro de algunas de las categorías. Naturalmente, esto se traduce en una menor carga de trabajo para nuestros colegas en las tiendas, pero también en logística.

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

El trabajo en el comercio minorista nunca termina y siempre hay algo que desarrollar y mejorar. Básicamente, aún estamos comenzando. Por tanto, aún nos quedan muchos objetivos por alcanzar.

Basándonos en datos claramente medibles, optimizaremos las categorías de productos de Sportisimo, lo que no es una tarea fácil, pero esperamos muy buenos resultados. Poco a poco, vamos a añadir más categorías de productos a la reposición automática y así gestionar el flujo de mercancías de forma aún más eficiente. Al final del viaje, queremos gestionar el flujo de mercancías principalmente a través de la reposición automática, y ahí es donde Quant nos ayudará más.



### ¿Le interesa conocer más?

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

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

Para más información, diríjase a:

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