



Plateforme intelligente du retail

Étude de cas



Distributeur spécialisé dans les produits pour les animaux de compagnie en Afrique du Sud

Hiver 2025

Kevin Tuffin | Commercial Director

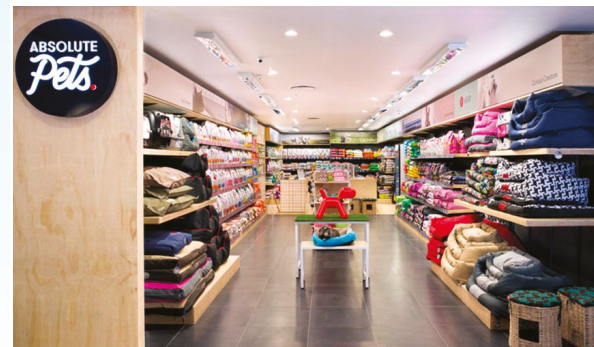
Quelle était votre principale motivation pour rechercher un système de gestion de l'espace et des catégories ?

Notre principale motivation était de trouver un nouveau système évolutif permettant de gérer les planogrammes spécifiques à chaque magasin. Nous utilisions auparavant une solution de space planning et de planogramming qui ne permettait de créer que des planogrammes par clusters de magasins, ce qui entraînait des surstocks dans certains magasins et des ruptures dans d'autres.

Pourquoi avez-vous choisi Quant ?

Nous avons choisi Quant pour sa capacité à créer des planogrammes spécifiques à chaque magasin.

- Client depuis 2023
- 175 magasins
- 1 200 références actives par magasin



« Quant a permis à notre petite équipe de merchandising de personnaliser les assortiments pour chaque magasin grâce à la puissance de la fonctionnalité des planogrammes spécifiques aux magasins. Cela a conduit à une meilleure disponibilité des produits, ce qui contribue à satisfaire nos clients et à garantir le bien-être de leurs animaux de compagnie. »

Kevin Tuffin | Commercial Director



Comment s'est passé le déploiement du système et quels ont été les premiers bénéfiques ?

Comme mentionné précédemment, le déploiement a été relativement simple, mais lent. Les premiers bénéfiques se sont traduits par une meilleure précision des stocks dans nos petits magasins à forte rotation.

Avez-vous réussi à intégrer Quant à d'autres systèmes tels que l'ERP pour automatiser le flux de données ?

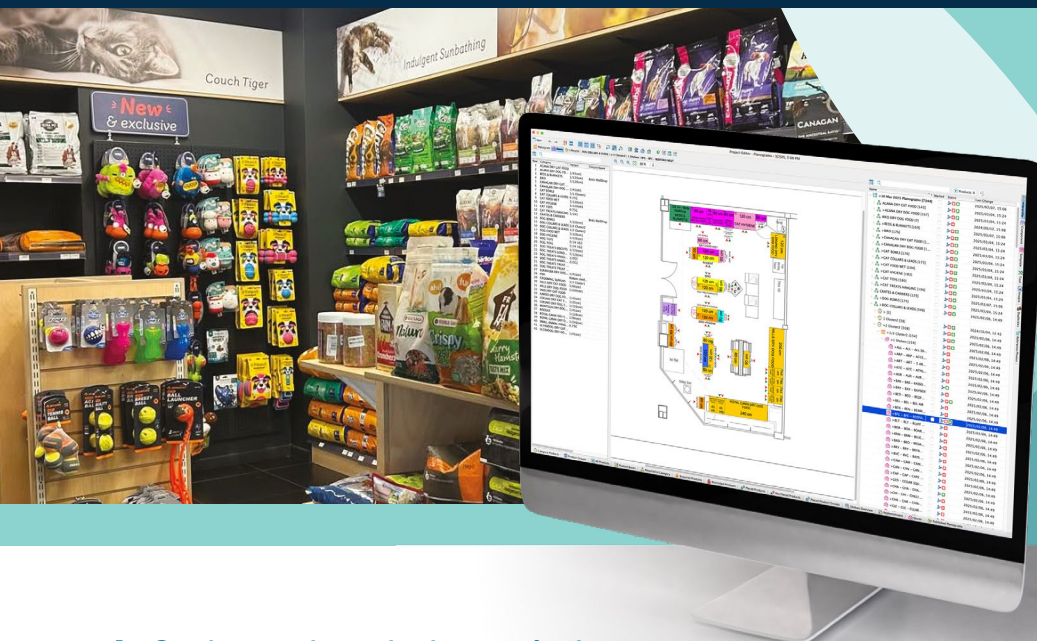
Non, nous n'avons pas encore commencé ce type d'intégration.

Comment évalueriez-vous la qualité du support ?

Très bien. Très disponible et patient face à nos problématiques. J'ai aussi été très impressionné par la rapidité avec laquelle l'équipe de Quant a développé de nouvelles fonctionnalités adaptées à certains défis spécifiques liés à nos produits.

« Les premiers bénéfiques se sont traduits par une meilleure précision des stocks dans nos petits magasins à forte rotation. »



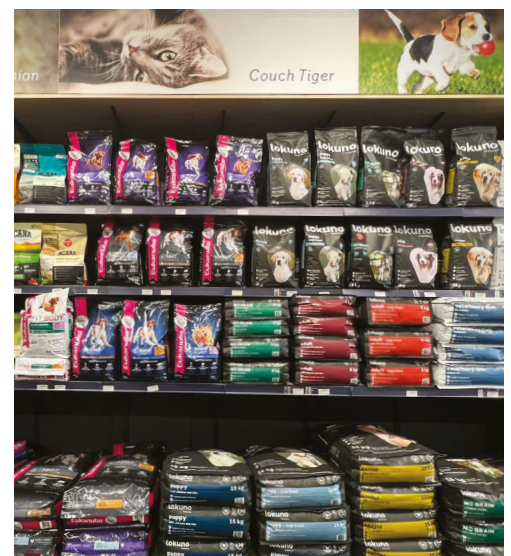
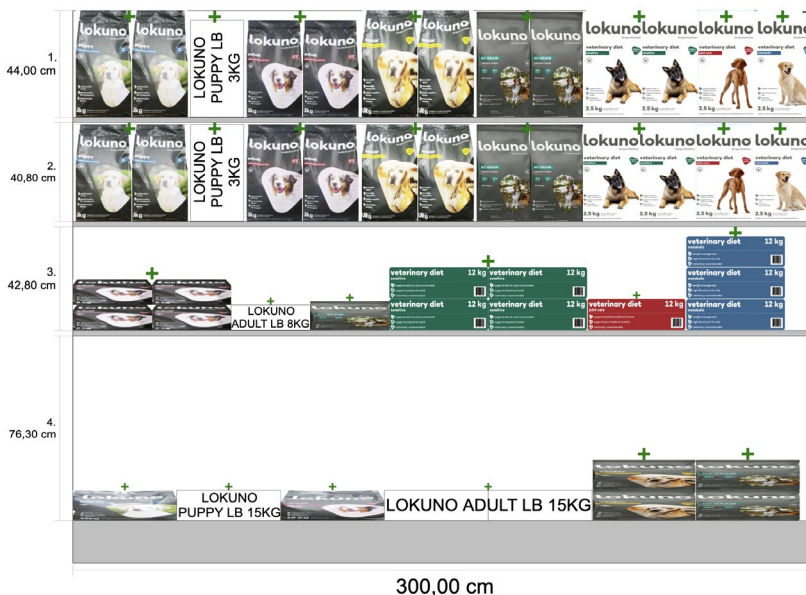


Quels sont les principaux résultats obtenus jusqu'à présent et quels sont vos projets et objectifs futurs en matière de planification de l'espace et de gestion de catégories ?

Je dirais que nous avons pour l'instant mis en place un processus « simple » de planification de l'espace, avec un outil performant, mais de manière manuelle. Nos prochaines étapes consistent à tirer profit des processus automatisés et des fonctionnalités supplémentaires que propose Quant.

Recommanderiez-vous Quant à d'autres distributeurs ?

Oui, absolument.



Êtes-vous intéressé par une présentation ?

Nous serons heureux de vous montrer personnellement toutes les fonctionnalités et avantages de Quant qui pourraient profiter à votre entreprise.

www.quantretail.com

Pour plus d'informations, veuillez nous contacter :

E-mail: sales@quantretail.com