

Denis Schulz / Category Manager

 Quand avez-vous commencé à utiliser Quant ?
Vous souvenez-vous de vos attentes à ce moment-là ?

Après plusieurs années de travail avec Excel, des photos et des supports d'équipement, nous avons franchi des nouvelles étapes vers Category Management professionnel (CM). En 2015/2016, notre premier employé a suivi un cours de CM chez GS1 et a appris à travailler avec un logiciel de planogramme. C'est pourquoi nous avons discuté intensivement avec différents éditeurs des logiciels, et donc finalement le choix s'est porté sur le logiciel Quant, qui de notre point de vue correspondait le mieux à nos exigences et avait le meilleur rapport qualité-prix. Nous voulions un logiciel simple qui pouvait répondre à nos besoins. Nous apprécions le fait qu'il soit possible de connecter tous nos magasins et que nous puissions mettre en place un accès pour les fournisseurs. Tout cela était important pour nous car, comparé à la vente au détail des produits alimentaires conventionnels, il s'agissait d'un magasin d'aliments naturels sans système fixe. Nous avons fait les premiers pas en janvier 2017.

- 60 magasins
- La taille moyenne du magasin est de 550 m²
- Environ 8 000 articles dans les grands magasins



Quelles ont été les difficultés ?

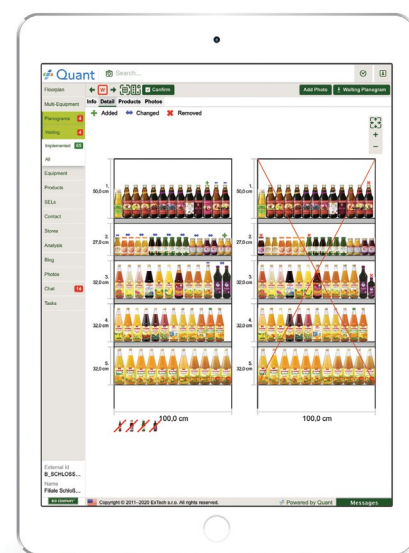
Lorsque vous démarrez un tel projet, vous avez naturellement des attentes élevées. Tout doit être fait le plus rapidement possible, avec des faibles coûts, une faible consommation des ressources et le moins de travail. La question était de savoir comment commencer. Le plus grand défi était d'enregistrer le statu quo au niveau des magasins (largeurs d'étagères, espacement des étagères, nombre d'étagères, etc.) puis de l'amener à Quant. C'était la partie la plus longue du processus et il a fallu près d'un an avant que nous puissions créer les premiers planogrammes.

Comment avez-vous réussi à les surmonter et quels ont été vos premiers bénéfices ?

Dans une organisation aussi petite que BIO COMPANY, il est important d'utiliser les ressources à bon escient. Nous avons beaucoup discuté de la solution que nous voulons appliquer et de la précision avec laquelle nous voulons créer des planogrammes. Au final, nous avons décidé de choisir une variante qui nécessitait plus de travail. Aujourd'hui, nous pouvons créer un planogramme individuel pour chaque magasin, quelles que soient sa taille, sa largeur et sa hauteur. Rien n'est impossible et nous savons à 100 % où se trouvent tous nos produits. La valeur informationnelle est pertinente pour toutes les évaluations et elle est de la plus haute importance pour les décisions futures. De cette manière, des planogrammes locaux peuvent être créés, afin que nous puissions proposer au client une gamme de produits sur mesure.

Combien de temps a-t-il fallu pour publier vos premiers planogrammes dans vos magasins ? Avez-vous utilisé le web Quant dès le début ? Dans quelle mesure vos magasins ont-ils eu du mal à s'habituer ?

Nous avons publié le premier planogramme en janvier 2018 et il n'y a eu aucun problème de la mise en œuvre dans les magasins. La visualisation des étagères et le relevé des détails ont facilité la mise en place des marchandises.



« La visualisation des étagères et le relevé des détails ont facilité la mise en place des marchandises. »



Utilisez-vous des canaux intégrés de la communication comme la conversation en ligne ?

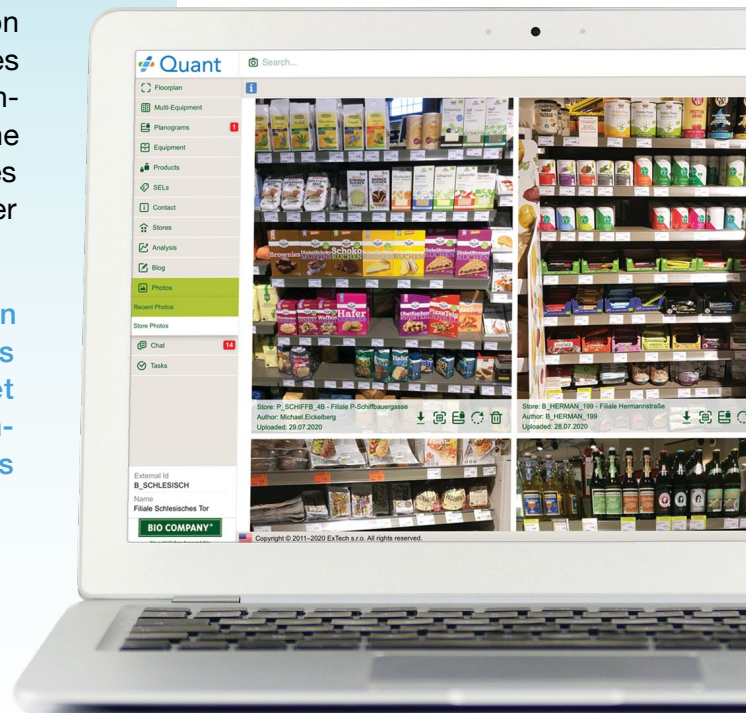
Nous n'utilisons pas encore l'outil de la communication interne. Jusqu'à présent, nous avons suivi nos meilleures pratiques. Cependant, nous prévoyons d'introduire la confirmation de la mise en œuvre du planogramme avec une photographie. Toutes nos magasins recevront des tablettes et pourront faire et télécharger une photo pour confirmer la mise en œuvre du planogramme.

Une partie très importante du projet était l'intégration du transfert automatique des données provenant des diverses sources, telles que Bio Company ERP et DataNature. Pouvez-vous décrire brièvement comment vous utilisez les données dans Quant et quels sont les avantages d'une telle intégration ?

Chaque planogramme nécessite des bonnes images des produits et des dimensions des produits. Parce que notre logiciel de la gestion des marchandises ne fournit pas ces données, nous nous sommes connectés à DataNature. C'était important pour nous et nous apprécions la flexibilité de Quant pour fournir l'interface. Le logiciel est apparié tous les jours. Si nous créons des nouveaux produits en un jour, nous avons les données (images, dimensions, taille XLPE, etc.) disponibles dans Quant le lendemain.

Vous avez déjà ouvert des nouveaux magasins avec Quant. Pouvez-vous décrire les principaux avantages de la planification des magasins dans Quant avant leur ouverture ?

Si nous voulons connecter un nouveau magasin à notre réseau et que nous avons déjà des plans du département immobilier, la planification commence dans Quant. Le plan du magasin est donc pris en charge – c'est simple ! Nous importons des PDF et distribuons la gamme en conséquence. Le gros avantage est que nous avons pu raccourcir considérablement la phase de la mise en œuvre, car les commandes peuvent être réalisées beaucoup plus facilement. Grâce à Quant, nous connaissons la quantité requise, que nous commandons auprès des fournisseurs concernés. Pour ce faire, nous exportons les données de la feuille de calcul Excel vers notre logiciel de la gestion des marchandises puis exécutons les commandes en conséquence. Les marchandises arrivent au magasin dans la quantité exacte. Cela nous épargne environ trois jours ouvrables en magasin et deux jours ouvrables pour la création de la commande.





Quels sont vos rapports et fonctionnalités préférés ?

Cela est notre défaut... nous utilisons actuellement très peu ou pas des méthodes analytiques. En octobre 2020, nous avons embauché un nouvel employé qui est presque exclusivement responsable de la CM, afin que nous puissions enfin nous concentrer sur la productivité dans tous les magasins et analyser l'espace. Les analyses des ventes spécifiques aux magasins deviendront également encore plus pertinentes.

Comment évaluez-vous la qualité du support ?

Je ne peux dire rien de négatif sur le support. Lorsque vous avez besoin d'aide, vous l'obtenez rapidement. C'est simple. La solution est généralement disponible en quelques heures.

Quels sont les principaux résultats du projet et quels sont vos projets d'avenir dans le domaine de l'aménagement de l'espace et de la gestion des catégories ?

Avec chaque nouveau planogramme, nous gagnons des nouveaux clients et augmentons les ventes, ainsi que le chiffre d'affaires dans la catégorie augmente. C'est un outil utile et transparent.

Recommanderiez-vous Quant à d'autres détaillants ?

Je peux répondre à toutes vos questions et je peux également faire une démonstration. Je recommanderais Quant à tous les grands détaillants.

« Avec chaque nouveau planogramme, nous gagnons des nouveaux clients et augmentons les ventes, ainsi que le chiffre d'affaires dans la catégorie augmente. »

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