

Michael Cohen / CEO

Quand avez-vous commencé à utiliser Quant ?

Nous avons commencé la première implémentation au milieu de l'année 2020.

Vous souvenez-vous de vos attentes à cette époque ?

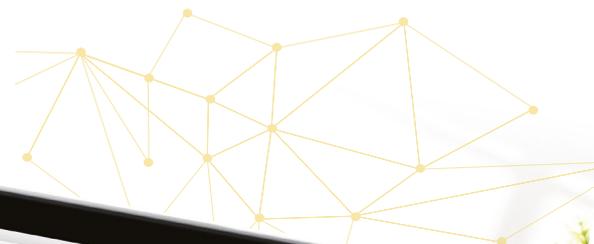
Nos attentes étaient modestes. Nous avons fait d'autres tentatives pour planifier nos magasins, donc nous savons à quel point ce processus peut être difficile et long, surtout dans notre modèle commercial où l'assortiment change constamment.

Notre objectif principal est de faciliter les achats des clients dans le magasin et de présenter une solution de catégories plus organisée.

Quelle a été votre principale motivation pour rechercher un système de gestion des catégories, de planogramme et d'aménagement de l'espace ?

Comme nous avons de nombreux produits et différentes catégories, nos magasins ont tendance à être désorganisés et il est difficile d'y faire ses courses. Nous avons besoin d'un outil pour nous aider à communiquer à nos 26 magasins où et comment présenter notre assortiment de produits afin de maximiser l'expérience d'achat de nos clients.

- Fondée en 1990
- 26 magasins de bricolage
- La taille moyenne du magasin est de 3 000 m²
- 25 000 produits dans la base de données



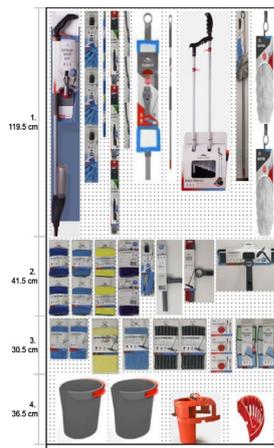
❖ Quels ont été les pires obstacles ? Comment avez-vous réussi à les surmonter ?

Le plus difficile, comme pour la plupart des projets, a été de trouver les bonnes personnes pour l'équipe. Ce n'est pas une tâche banale au Panama ; par conséquent, il y a très peu d'expérience, ce qui rend difficile l'embauche des bons membres pour l'équipe de l'implémentation.

Nous avons eu un roulement important dans l'équipe du planogramme et nous continuons à le faire ; cependant, la mise en œuvre a progressé. Je pense que l'une des forces de Quant est qu'il est très facile d'assurer le contrôle et que sa gestion de projet linéaire permet à un membre de l'équipe de reprendre là où un autre s'est arrêté.

❖ Comment s'est déroulée la mise en œuvre du système et quels en ont été les premiers avantages ?

La mise en œuvre a été un défi, notamment parce qu'elle s'est déroulée pendant les périodes de fermeture pour cause de pandémie. Le premier avantage est que cela nous a obligés à réévaluer l'assortiment, à trouver les duplications, à supprimer les produits improductifs, tout cela dans le cadre de la collecte de données afin de pouvoir mettre en œuvre Quant.



❖ Comment chargez-vous vos données dans Quant ? Avez-vous réussi à mettre en place des transferts de données automatiques entre Quant et votre ERP ?

Les informations sur les produits sont chargées automatiquement et quotidiennement à partir de notre serveur SQL. À l'exception des mesures et des images qui sont chargées via Quant Web.

❖ Comment Quant Web s'est-il révélé être pour vous un outil de publication des planogrammes et de communication avec les magasins ?

Comme nous avons plus de 25 magasins, Quant Web a été l'un des principaux avantages de la mise en œuvre, car il nous permet d'avoir une connexion simple mais très efficace avec chaque magasin. Au cours du processus de mise en œuvre, nous avons découvert à quel point ce canal de communication pouvait être productif et c'est à ce moment-là que nous avons décidé de procéder à la mise en œuvre des étiquettes des étagères pour tous les magasins.

❖ Quels sont vos rapports et analyses préférés ?

Actuellement, nous n'utilisons pas beaucoup de rapports car nous sommes encore en train de générer des planogrammes. De plus, nous pensons qu'il nous faudra attendre au moins jusqu'en 2023 pour passer à l'étape suivante, au-delà des planogrammes de base des magasins.

En 2021, vous avez commencé à utiliser la gestion des étiquettes des étagères dans Quant. Pouvez-vous décrire comment vous gérez les étiquettes jusqu'à ce moment-là et quelle était la principale raison du déploiement des étiquettes des étagères à partir de Quant ?

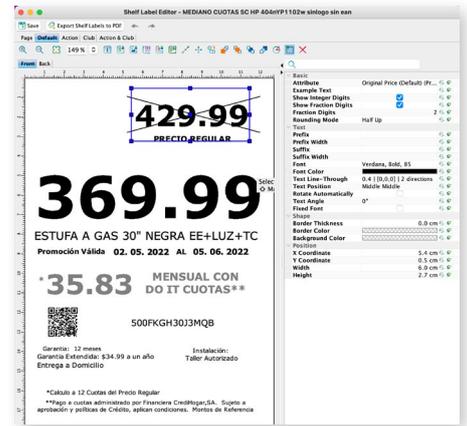
Jusqu'en 2021, nous avons utilisé deux outils de gestion des étiquettes des étagères. Le premier était un générateur de codes-barres ERP de base que nous utilisions pour les étiquettes des étagères et de crochet. Le second était destiné à toutes nos étiquettes des étagères promotionnelles et plus descriptives que nous générions manuellement à l'aide de Word et que nous imprimions individuellement sur des formulaires prédécoupés. Nous avons décidé de mettre en œuvre la gestion des étiquettes des étagères Quant car nos autocollants à code-barres existants étaient très limités dans les informations que nous pouvions inclure et les étiquettes promotionnelles demandaient beaucoup de temps et de travail. De plus, nous n'avions que peu de contrôle sur ce que les magasins imprimaient.

Pouvez-vous décrire les résultats de la mise en œuvre des Étiquettes des étagères ?

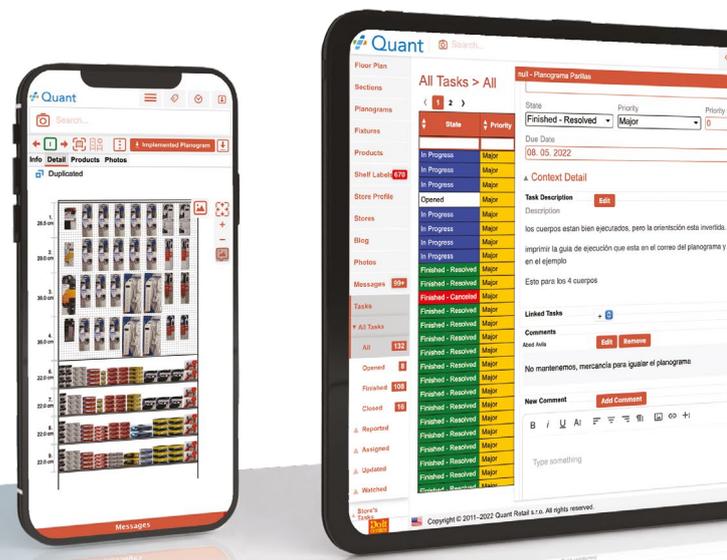
Bien que ce ne soit pas l'objectif initial, la gestion des étiquettes d'étagère a été le plus grand succès de notre mise en œuvre de Quant jusqu'à présent. Nous disposons désormais d'un processus plus organisé pour les changements de prix et d'un bien meilleur suivi de la mise en œuvre dans les magasins. En outre, nos étiquettes sont beaucoup plus informatives et elles contribuent à améliorer l'expérience d'achat des clients, notamment grâce à des fonctionnalités telles que les dates d'expiration des prix, les codes QR, etc.

Au début de l'année 2022, vous avez commencé à tester Gestion des tâches de Quant. Pouvez-vous décrire les principales raisons qui vous ont conduit à vous mettre à la recherche d'un système de gestion des tâches ? Quels sont, selon vous, les principaux avantages de l'intégration de Gestion des tâches de Quant par rapport à d'autres systèmes qui offrent une solution autonome de la gestion des tâches ?

Après avoir connu un tel succès avec la gestion des étiquettes des étagères, nous avons vu le grand potentiel de Quant comme plateforme de communication avec les magasins. Quant Task Management était une évolution naturelle pour nous car, comme de plus en plus de solutions sont intégrées dans le cadre du Quant au niveau du magasin, nous pensons qu'il est plus efficace pour les magasins de travailler avec un seul canal. La gestion des tâches permet également au reste de l'organisation d'obtenir un retour d'information réciproque et elle a servi d'outil d'intégration pour relier l'organisation aux magasins et vice-versa.



« La gestion des étiquettes d'étagère a été le plus grand succès de notre mise en œuvre de Quant jusqu'à présent. »





➤ Pouvez-vous décrire les principaux avantages de l'utilisation de Quant ?

Le principal avantage pour nous était la visibilité. Elle nous a permis de mieux communiquer aux magasins l'expérience que nous attendons pour nos clients.

➤ Comment évaluez-vous la qualité du support ?

Le niveau de soutien et la flexibilité de l'équipe Quant Retail ont été essentiels à la réussite de notre mise en œuvre. Le processus de mise en œuvre des planogrammes est très difficile, prend du temps et n'est pas très standardisé. Chaque détaillant doit s'adapter et l'outil aussi. Je pense que Quant Retail fait un excellent travail pour guider ses clients tout au long de ce parcours.

➤ Quels sont les principaux résultats du projet jusqu'à présent et quels sont vos projets et objectifs futurs dans le domaine de l'aménagement de l'espace et de la gestion des catégories ?

Le résultat le plus notable a été la mise en œuvre complète de la gestion des étiquettes des étagères. Nous sommes encore loin d'avoir achevé la mise en œuvre de nos planogrammes. Le processus est maintenant bien défini et en production, ce qui, selon nous, constitue le plus grand défi. Notre plan est de continuer à améliorer le déploiement de nos planogrammes et nous commençons maintenant à travailler avec les fournisseurs pour mettre en œuvre des planogrammes spécifiques aux marques au niveau des magasins.

« Le principal avantage pour nous était la visibilité. Elle nous a permis de mieux communiquer aux magasins l'expérience que nous attendons pour nos clients. »



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