



Plateforme intelligente du retail

Étude de cas

Le Hoang Bao Nghi | Département Marketing

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

Notre motivation principale dans la recherche d'un système de gestion de l'espace et des catégories était due à notre gamme massive de produits orientaux (plus de 10 000 UGS). Il est important pour notre activité et la satisfaction de nos clients de définir, d'organiser et de contrôler la présentation dans chaque magasin. Une autre raison est notre croissance au cours des dernières années et à l'avenir. Comme nous prévoyons d'avoir plus de 20 magasins au Royaume-Uni d'ici 2026, il est impératif que nous normalisons nos rayons et que nous fournissions une plate-forme qui permette à notre personnel de connaître l'emplacement du produit sans l'aide du gérant du magasin.

Pourquoi avez-vous opté pour Quant ?

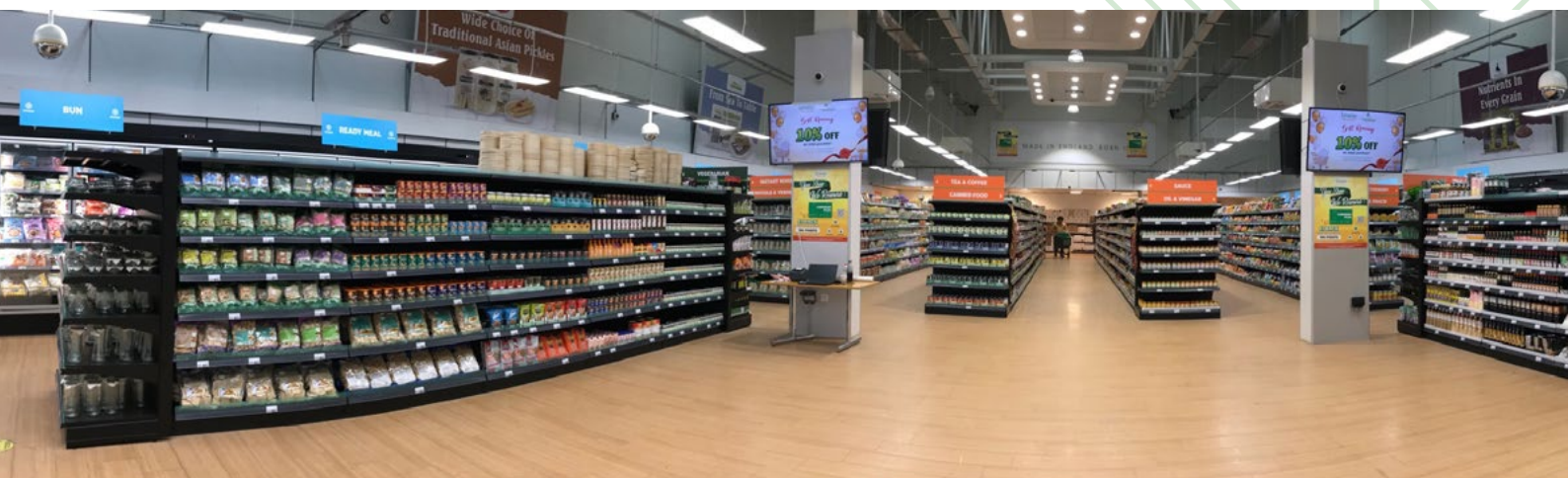
Nous avons eu des démonstrations avec de nombreux fournisseurs de plateformes et de logiciels de planogrammes. Quant était et est toujours le logiciel le plus avancé sur le marché. Avec de nombreuses fonctionnalités et une intégration API déjà intégrée pour une mise en place rapide et facile. L'équipe du support de Quant nous a également impressionnés par son dévouement et son attention en matière de conseils et d'assistance.



L'un des plus grands importateurs de produits alimentaires vietnamiens au Royaume-Uni

Printemps 2024

- Client depuis 2021
- 12 magasins au Royaume-Uni d'une superficie de 200 à 1400 m²
- Plus de 10 000 produits



⚡ Quand avez-vous commencé à utiliser Quant ?

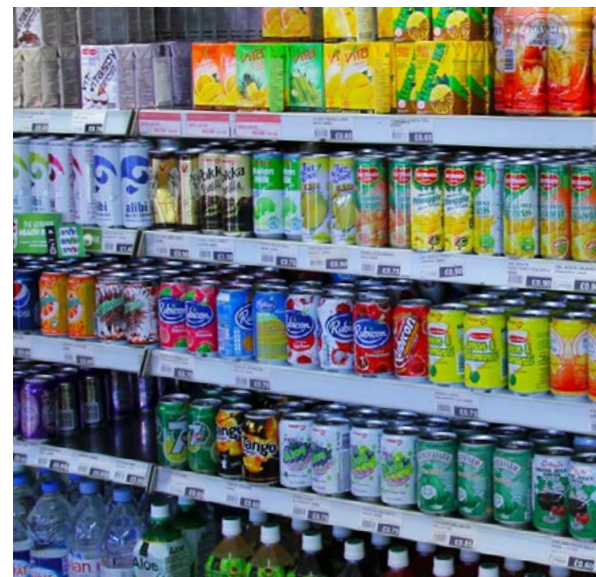
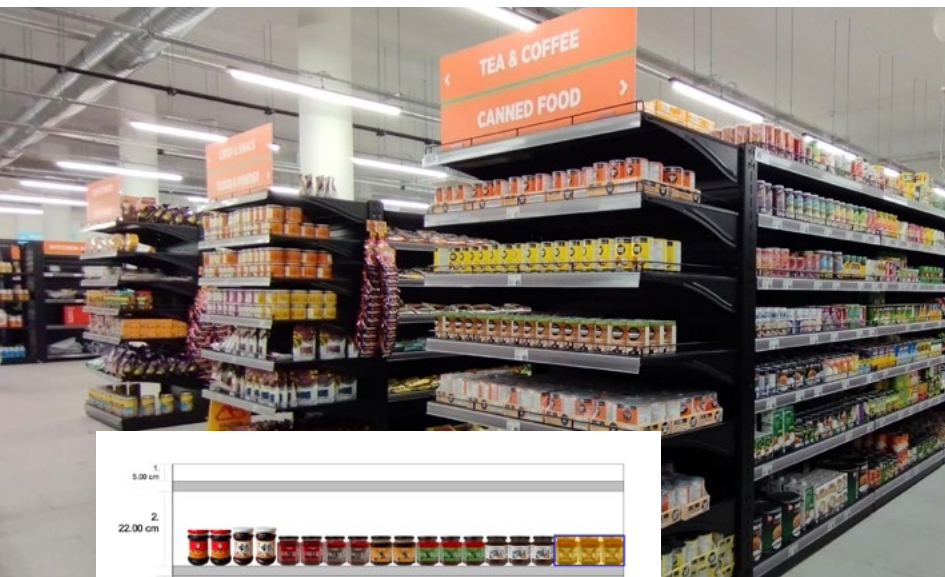
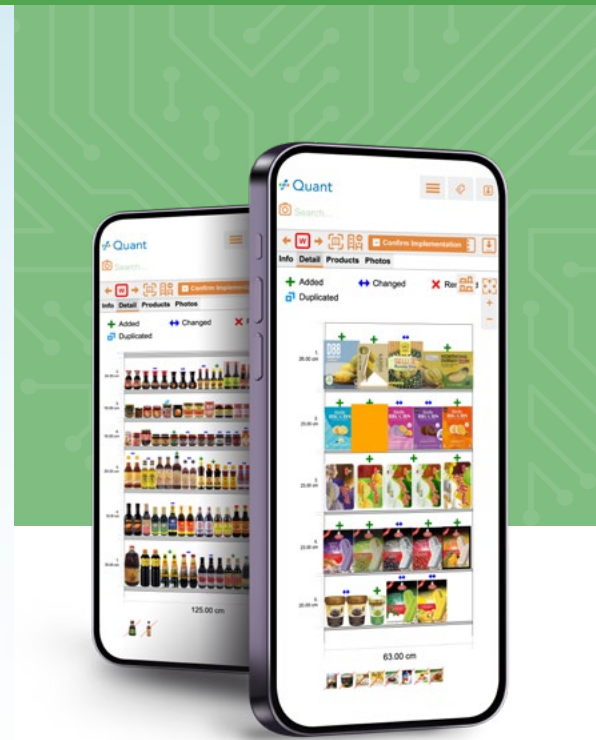
Nous avons commencé à utiliser Quant pour notre premier grand magasin à Milton Keynes en 2021.

⚡ Vous souvenez-vous de vos attentes à l'époque ?

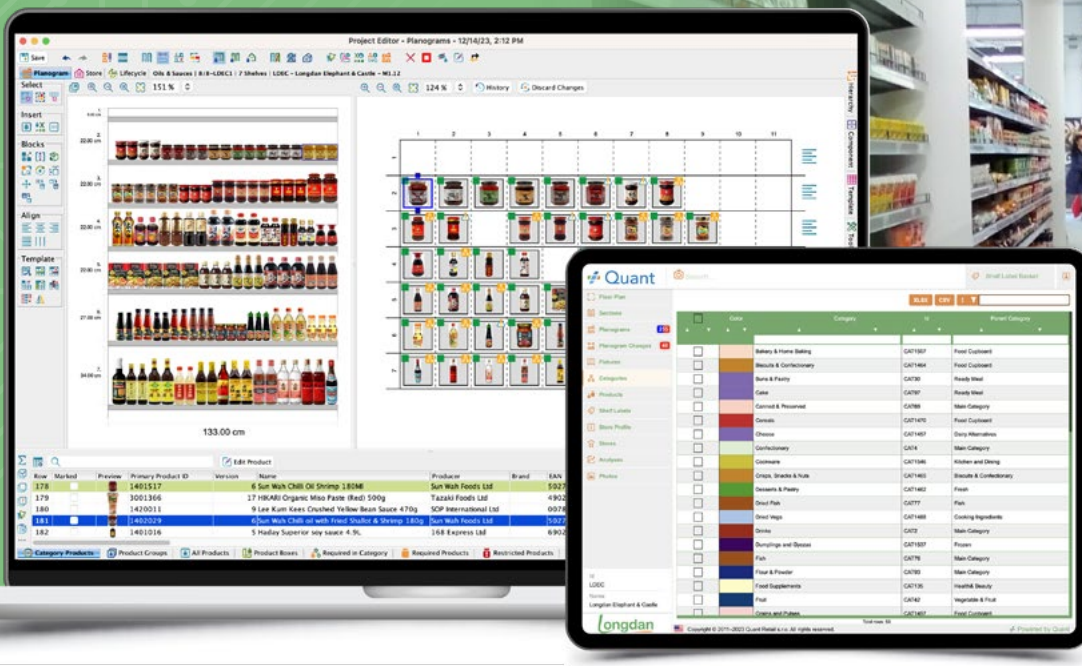
Nos attentes à l'époque étaient d'accélérer les temps d'ouverture de nos magasins et de contrôler l'emplacement des produits. Un autre avantage du planogramme que nous avons à l'esprit à l'époque était la sélection des emplacements pour les ventes en ligne, que nous avons mise en œuvre ces dernières années et que nous continuons d'utiliser aujourd'hui.

⚡ Quels ont été les principaux obstacles ? Comment les avez-vous surmontés ?

Le plus grand obstacle pour nous a été le recueil des données. En raison de la nature du travail à distance et du Coronavirus à l'époque, la plupart d'entre nous ne pouvaient pas obtenir une mesure précise de chaque produit disponible dans notre plan. Nous avons rapidement surmonté ce problème grâce à des estimations approximatives, aux informations envoyées par les fournisseurs et aux auditeurs sur place.



« Un autre avantage du planogramme que nous avons à l'esprit à l'époque était la sélection des emplacements pour les ventes en ligne, que nous avons mise en œuvre ces dernières années et que nous continuons d'utiliser aujourd'hui. »



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

Le logiciel Quant nous a permis d'obtenir deux résultats principaux. Tout d'abord, nous avons achevé le Mapping des anciens et des nouveaux magasins appartenant à Longdan Ltd. Deuxièmement, nous avons commencé à utiliser les données de notre propre base de données avec les planogrammes Quant pour créer une présentation visuelle pour les clients et les fournisseurs qui visitent notre entreprise et qui ont besoin d'une bonne location pour exposer leurs produits. Notre position en tant que plus grand supermarché oriental d'Europe nous permet d'en tirer un grand profit et nous sommes fiers de pouvoir montrer à nos partenaires une présentation professionnelle et de haute technologie de notre magasin.

Recommanderiez-vous Quant aux autres détaillants ?

Absolument. Sauf le coût initial, je ne pense pas qu'il y ait d'autres problèmes avec Quant qui méritent d'être mentionnés.



« Notre position en tant que plus grand supermarché oriental d'Europe nous permet d'en tirer un grand profit et nous sommes fiers de pouvoir montrer à nos partenaires une présentation professionnelle et de haute technologie de notre magasin. »

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