



## Plateforme intelligente du retail

Étude de cas

Sorina Ali | Spécialiste marketing

### Quelle était votre principale motivation pour commencer à chercher un système de gestion de l'espace de vente ?

Notre principale motivation était d'améliorer l'efficacité et d'optimiser l'emplacement des produits dans nos pharmacies. Nous souhaitions disposer d'un système centralisé pour simplifier la mise en œuvre des planogrammes et assurer une présentation homogène dans tous nos points de vente.

### Pourquoi avez-vous choisi Quant ?

Nous avons choisi Quant pour ses fonctionnalités avancées et sa facilité d'utilisation, ce qui en fait la solution la mieux adaptée à nos besoins.

### Quand avez-vous commencé à utiliser Quant ?

Nous avons commencé à utiliser Quant en février 2022.

« La mise en place de Quant dans nos pharmacies a été une étape clé dans notre stratégie de gestion de l'espace de vente. Le logiciel nous a permis de simplifier la gestion des planogrammes, d'améliorer notre efficacité et de garantir la cohérence de nos aménagements dans tous les points de vente. L'implémentation s'est déroulée sans problème et les bénéfices ont été immédiats : meilleur respect des planogrammes, réduction du temps d'installation et amélioration de nos relations avec les fournisseurs. Nous recommandons vivement Quant à tout détaillant à la recherche d'une solution de gestion de l'espace de vente efficace et conviviale. »

Petrică Laurențiu | Directeur exécutif, Minifarm



Chaîne de pharmacies  
roumaine

Hiver 2025

- Client depuis 2022
- 129 magasins d'une superficie allant de 15 à 55 m<sup>2</sup>



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

Nous attendions de Quant qu'il fournisse une méthode centralisée pour la mise en place des planogrammes dans nos pharmacies et qu'il nous aide à garantir une présentation cohérente et uniforme dans tous les points de vente.

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

L'un des plus grands défis a été la grande diversité des aménagements de nos pharmacies. Cela compliquait l'application d'un planogramme unique dans tous les points de vente.

Nous avons relevé ce défi en adoptant une approche flexible: nous avons fait les ajustements nécessaires en fonction de la configuration unique de chaque pharmacie, tout en veillant à ce que la structure globale reste cohérente. De cette manière, nous avons pu adapter le système aux différentes configurations des agencements tout en conservant une image de marque uniforme.



Alphega 1/3 | Himalaya    Alphega 2/3 | Antibiotice H > 21 cm    Alphega 3/3 | Sandoz 1/2



## Comment s'est déroulée l'implémentation du système et quels ont été les premiers bénéfices ?

Malgré la diversité des aménagements, l'implémentation s'est déroulée de manière assez fluide.

Les premiers bénéfices constatés ont été les suivants :

- Meilleur respect des planogrammes dans tous les points de vente
- Réduction du temps d'installation, améliorant l'efficacité de la gestion de l'espace.

## Avez-vous intégré Quant à d'autres systèmes, comme l'ERP, pour automatiser le flux de données ?

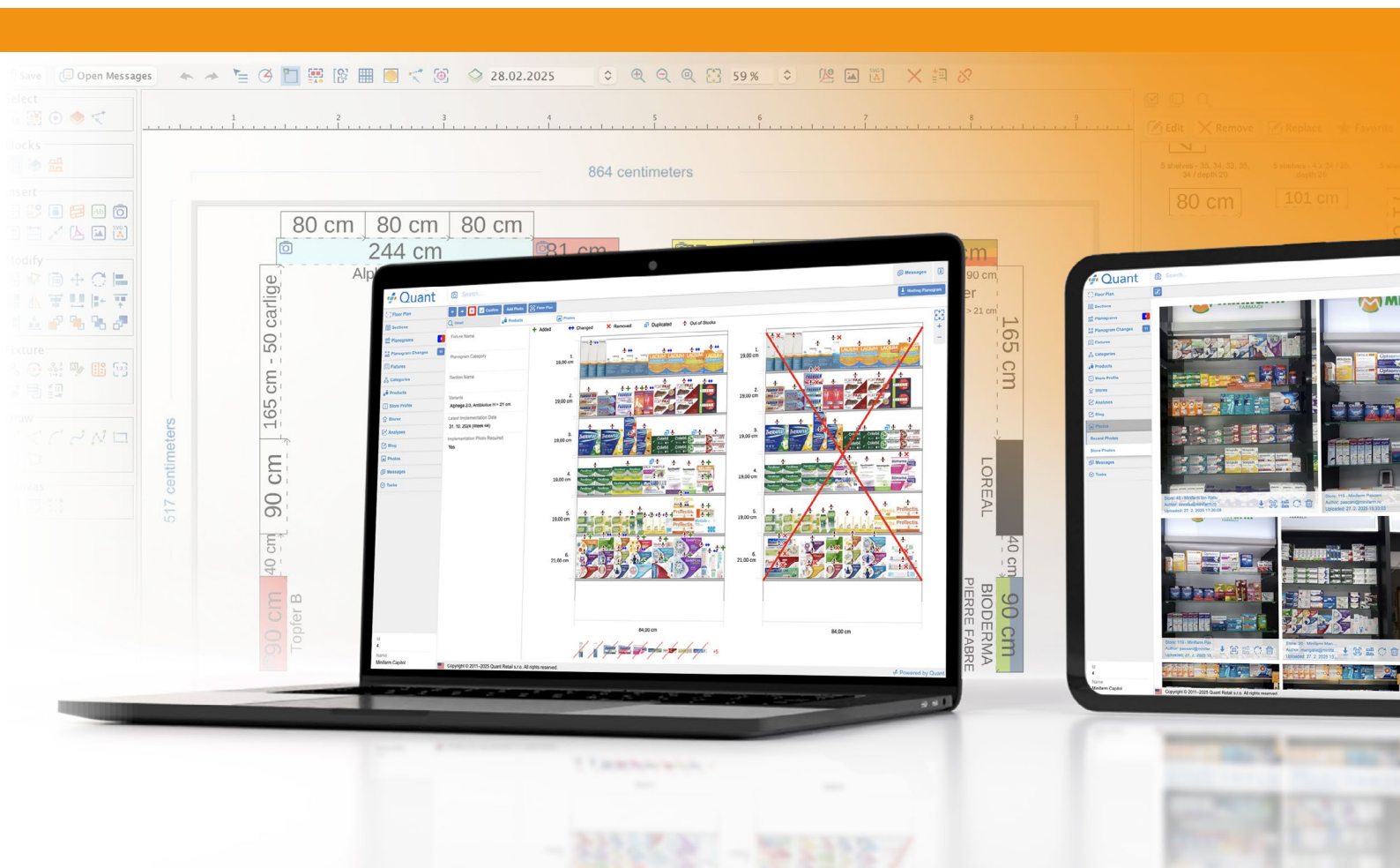
Non, nous n'avons pas encore essayé d'intégrer Quant à un ERP ou à d'autres systèmes.

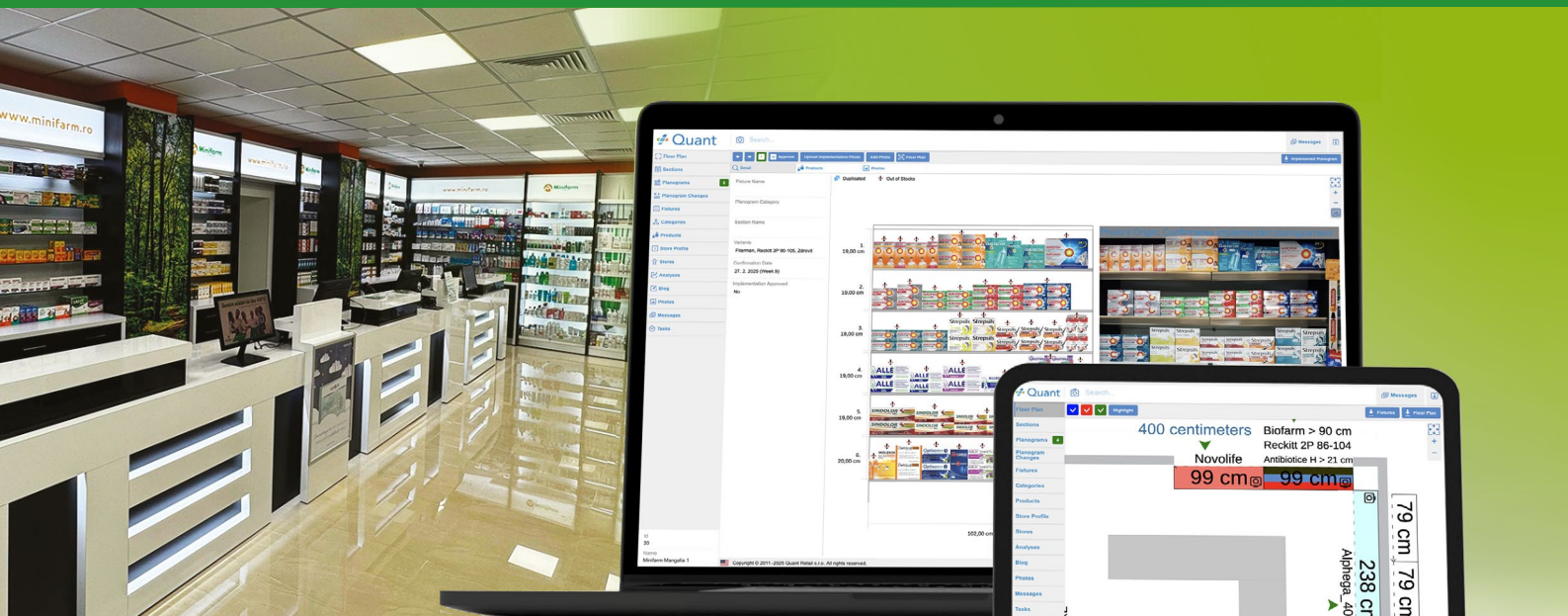
## Comment évalueriez-vous la qualité du support ?

L'équipe de support est très réactive et toujours disponible.



« L'équipe de support est très réactive et toujours disponible. »





## Quels sont les principaux résultats du projet à ce jour et quels sont vos objectifs futurs en matière de gestion de l'espace et de category management ?

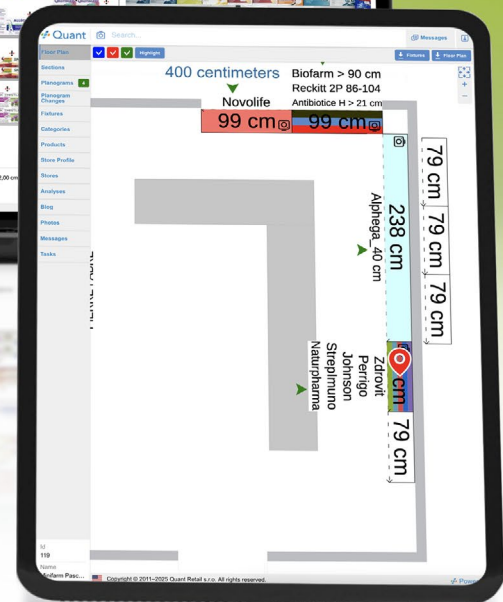
Les résultats principaux à ce jour sont les suivants :

- Amélioration des relations contractuelles avec les fournisseurs qui paient pour la mise en place des planogrammes dans nos pharmacies.
- Meilleure gestion des planogrammes dans tous nos points de vente.

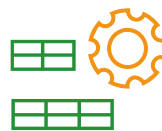
Nos prochains objectifs sont d'étendre l'utilisation des planogrammes à la catégorie cosmétique pour mieux organiser et mettre en valeur ces produits. Nous souhaitons aussi maximiser l'efficacité, augmenter nos ventes et offrir une expérience client fluide en optimisant continuellement notre stratégie d'aménagement de l'espace.

## Recommanderiez-vous Quant à d'autres enseignes ?

Oui, nous recommandons vivement Quant. C'est un outil extrêmement utile, avec une équipe de support efficace et une plateforme simple à utiliser.



« Quant est un outil extrêmement utile, avec une équipe de support efficace et une plateforme simple à utiliser. »



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

Pour plus d'informations, veuillez nous contacter :

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