



Plateforme intelligente du retail

Lagardère
TRAVEL RETAIL

Réseau de points de vente
spécialisés dans le tourisme

Étude de cas

Été 2023

Jindřich Černý | Commercial Director

Qu'est-ce qui vous a poussé à rechercher un nouveau système de planification de l'espace ?

En raison de la structure de nos filiales, nous étions à la recherche d'un système flexible mais fiable qui répondrait aux attentes de la gestion des catégories et des opérations.

Pourquoi avez-vous choisi Quant ?

Nous avons décidé de piloter Quant après une démonstration pratique qui a prouvé qu'il s'agissait d'un système intuitif et facile à mettre en œuvre.

- Plus de 350 filiales en République tchèque, d'une superficie comprise entre 20 et 250 m²
- Plus de 5 000 filiales dans le monde
- Des milliers de produits dans la base de données



« Lors de la mise en œuvre de Quant, nous avons été agréablement surpris par l'intuitivité et la facilité de création d'agencements et de planogrammes de magasins. À l'avenir, nous apprécierons également les fonctionnalités étendues offertes par le système. »

Jindřich Černý

Directeur commercial | Lagardère Travel Retail Czech Republic

Quant Quand avez-vous commencé à utiliser Quant ?

Nous avons commencé à utiliser Quant l'année dernière, en 2022.

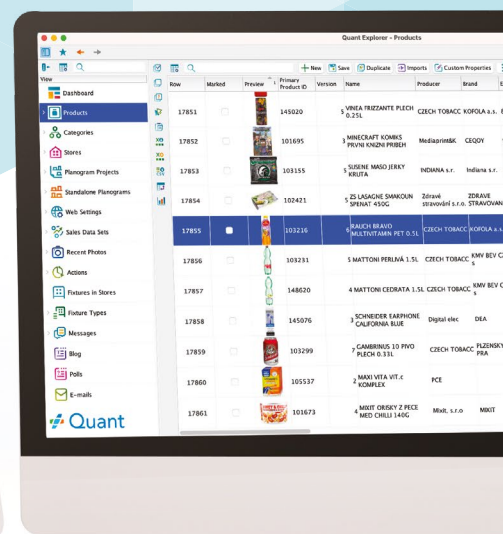
Quant Quelles étaient vos attentes à l'époque ?

Nous recherchions principalement une utilisation de l'espace plus efficace dans les magasins, une augmentation des ventes de produits et des changements de planogrammes plus souples reflétant le comportement d'achat de nos clients. L'étape suivante était le partage des données et l'intégration avec d'autres systèmes internes.

Quant Quels ont été les principaux obstacles et comment les avez-vous résolus ?

Le plus grand défi et la tâche la plus longue sont la cartographie de nos magasins, qui sont différents en termes de format, d'équipement et de gamme de produits. La mise en place initiale des variantes de catégories individuelles et des planogrammes standardisés maximums s'est montrée cruciale pour la poursuite d'une planification efficace.

Il était également important de convaincre les magasins et le personnel interne que les planogrammes gérés de manière centralisée profitent à toutes les parties concernées.



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

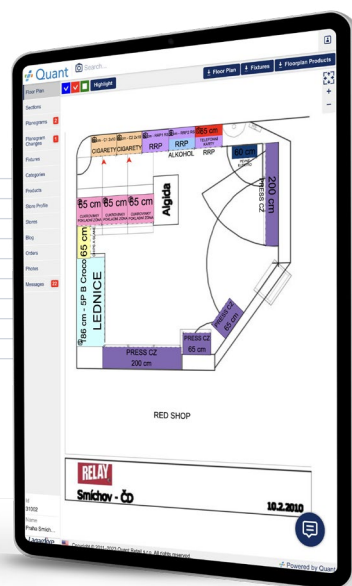
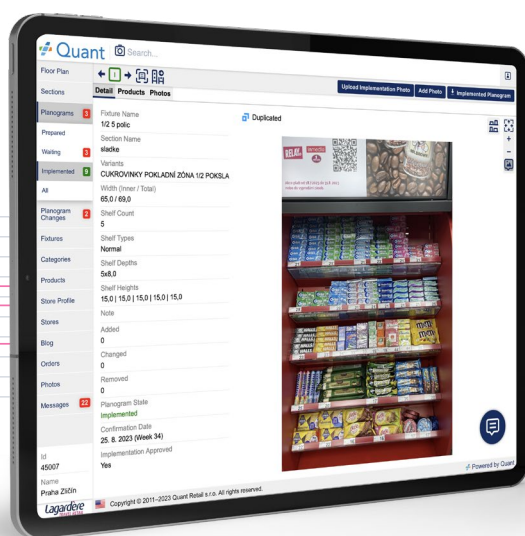
Nous avons sélectionné des magasins pilotes pour affiner nos attentes quant au fonctionnement du processus de planogramme. Nous avons créé un manuel pour les magasins et impliqué le service des opérations en particulier dans l'ensemble du processus, qui est devenu un partenaire clé pour l'intégration de Quant. Enfin, une base de données indépendante sur les produits a été créée avec toutes les informations, y compris l'agencement et l'équipement des magasins.

Avez-vous pu intégrer Quant aux autres systèmes tels que le PGI et automatiser les transferts de données ?

Nous prévoyons d'intégrer nos systèmes dans la prochaine étape. Nous sommes actuellement dans la phase de préparation.

Comment évaluez-vous la qualité du support de Quant Retail ?

Le support est utile et répond rapidement à toutes les demandes. Il y a des manuels pour les fonctionnalités individuelles de Quant et nous sommes informés des nouvelles fonctionnalités qui arrivent presque constamment.





Quels sont les principaux résultats du projet et que prévoyez-vous pour l'avenir ?

Nous pouvons désormais examiner et approuver les planogrammes rétroactivement, y compris les délais fixés pour leur mise en œuvre, ce qui n'était pas possible auparavant. Nous veillons à ce que les produits à marge et les produits prédéfinis avec les fournisseurs soient exposés. La visualisation des planogrammes est utilisée pour négocier les positions sur les étagères avec les fournisseurs. Une plus grande implication des magasins renforce la confiance mutuelle et fournit un retour d'information précieux au siège.



Après avoir déployé Quant dans tous les magasins, nous commencerons à évaluer les planogrammes en utilisant d'autres fonctions avancées, nous introduirons la gestion des tâches et, à l'avenir, nous aimerions travailler avec le module Marketing.

Recommanderiez-vous Quant aux autres entreprises ?

Nous recommanderions certainement Quant aux entreprises qui considèrent la gestion des catégories comme un outil clé pour la gestion et l'optimisation de l'assortiment.

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.

« Nous recommanderions certainement Quant aux entreprises qui considèrent la gestion des catégories comme un outil clé pour la gestion et l'optimisation de l'assortiment. »

www.quantretail.com

Pour plus d'informations, veuillez nous contacter :

E-mail: sales@quantretail.com