



Plateforme intelligente du retail



Une chaîne de magasins
d'équipement de sport

Étude de cas

Hiver 2023

Lukáš Jagnešák / Responsable de la gestion de l'espace

La collaboration entre Sportisimo et Quant Retail a débuté en 2017. Qu'est-ce qui vous a poussé à rechercher un système de gestion des catégories, de création de planogrammes et d'aménagement de l'espace ?

La gestion de l'espace des magasins de détail est déjà une norme sur le marché, quel que soit le secteur d'activité de l'entreprise. Sportisimo n'est pas une exception, nous nous attendions à une gestion plus facile des magasins et de l'affichage des catégories individuelles de marchandises avec l'introduction du système de gestion de l'espace.

Pourquoi avez-vous choisi Quant ?

Quant a été choisi principalement pour son support de données et la possibilité d'analyser en détail des segments individuels, tels que les aménagements des magasins et les planogrammes eux-mêmes. Grâce à cela, nous pouvons augmenter l'efficacité de nos magasins. C'est aussi grâce à l'ouverture de l'équipe de développement et à la possibilité d'adapter ou de développer des fonctionnalités individuelles aux besoins de Sportisimo.

« Ce que j'apprécie particulièrement dans la collaboration avec Quant Retail, c'est leur approche très flexible à la résolution de problèmes. Le produit est constamment et rapidement innové et amélioré sur la base de notre connaissance mutuelle. Grâce à cela, nous avons pu commencer à utiliser les planogrammes et les remplacements automatiques également dans les catégories de la mode rapide, où personne n'a pratiquement essayé ce niveau d'automatisation sur le marché de la vente au détail auparavant. »

Tomáš Borek | Directeur Commercial, Sportisimo

- Fondée en 2000
- 220 magasins
- 300,000 produits
- 600 marques



Comment le système a-t-il été mis en œuvre et quels en ont été les premiers avantages ?

Le premier défi auquel nous avons été confrontés a été la numérisation de l'agencement de nos magasins. L'objectif était de transférer les plans de tous nos magasins dans l'environnement Quant et d'optimiser ensuite les magasins sur la base des données de vente. Quant nous a également aidé dans cette tâche et a développé un outil qui nous a permis d'importer les plans techniques. Grâce à cet outil, les plans des magasins ont pu être dessinés en quelques jours au lieu des mois prévus. Grâce à cela, nous avons pu nous concentrer plus rapidement sur l'analyse de l'espace lui-même.

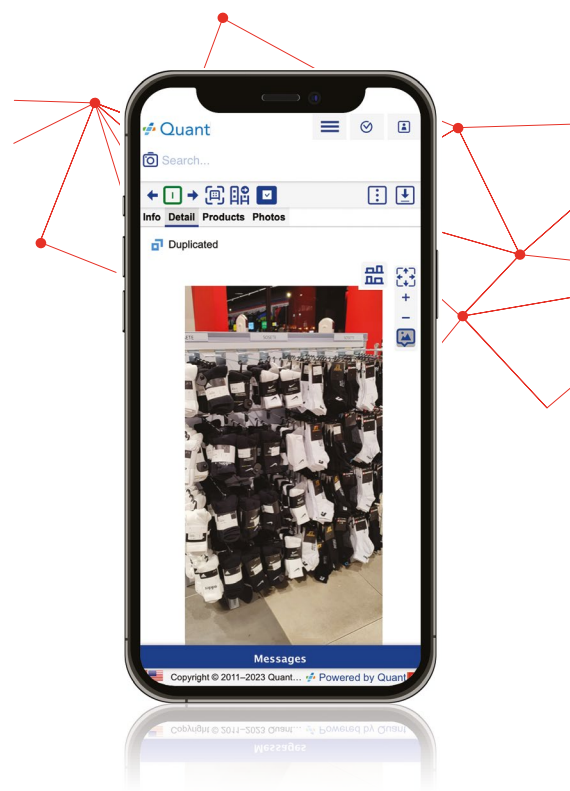
Il a ensuite fallu définir la capacité de chaque catégorie dans nos magasins, donnant ainsi à nos collègues des chiffres exacts au niveau du magasin, ce qui les a aidés à répartir les produits et à maintenir un stock optimal. Cette étape a été l'entrée de Sportissimo dans le monde des planogrammes. Les premiers planogrammes n'étaient gérés qu'au niveau des articles modèle (c'est-à-dire des articles qui ne servaient qu'à simuler l'espace d'un produit donné). Grâce à cela, nous avons pu définir des nombres de produits pour chaque catégorie et ainsi raffiner l'ensemble des flux de marchandises.

Cependant, vous n'étiez pas satisfait par le calcul des capacités des catégories et des planogrammes modèles, et nous avons donc commencé à développer ensemble un mécanisme de remplacement automatique des produits dans les planogrammes. Pourquoi une telle solution était-elle nécessaire ?

Les planogrammes modèle n'ont fonctionné pour nous que comme un outil permettant de définir les quantités requises pour chaque catégorie/magasin. Néanmoins, l'ensemble du système dépendait encore de la gestion manuelle des flux de marchandises, ce qui n'était pas efficace pour nous. Nous avons donc décidé d'introduire progressivement des planogrammes individuels. Pour ce faire, il était nécessaire de réfléchir à l'automatisation maximale de l'ensemble du processus, non seulement des planogrammes, mais aussi du flux de produits. Il était essentiel pour nous de mettre au point des remplacements automatiques de produits dans les planogrammes. La raison principale en était la forte rotation des produits au niveau des magasins, qui ne pouvait pas être maintenue manuellement. Cette fonctionnalité rend le processus aussi automatisé que possible et très efficace en termes de gestion du flux de marchandises.

Comment la solution décrite a-t-elle été déployée et quels en sont les principaux avantages ?

Il s'agit d'une solution très complexe. En procédant par étapes, nous avons réussi à inclure dans ce processus une grande partie des catégories que nous gérons dans les magasins. Le principal avantage réside dans le remplacement automatique des stocks de chaque magasin en fonction des ventes réelles, ce qui permet une gestion efficace des stocks.



Un projet aussi complexe implique plusieurs départements. Avez-vous réussi à mettre en place les procédures nécessaires pour que la collaboration fonctionne ?

Bien entendu, l'ensemble du processus de gestion de l'espace et de contrôle des flux a un impact sur l'ensemble de l'entreprise. Le service des achats, qui dispose ainsi de données beaucoup plus précises pour commander des produits. Le département logistique, qui peut gérer plus efficacement l'ensemble du processus logistique, mais aussi le fonctionnement des magasins, où le travail sur l'assortiment et sa présentation est facilité grâce aux planogrammes. Sans l'implication de ces parties de l'entreprise, ce projet serait fondamentalement « non fonctionnel ».

Combien d'utilisateurs gèrent actuellement l'agencement des magasins dans Quant ? Combien de fois par an mettez-vous à jour les plans ?

Actuellement, trois de nos collègues travaillent au développement de l'agencement des magasins, ce qui est suffisant compte tenu du nombre de magasins que nous possédons. Principalement grâce aux améliorations que nous avons réussi à apporter avec Quant, l'ensemble du processus est très efficace. Par conséquent, nous pouvons également nous permettre d'apporter six changements majeurs à l'assortiment de tous les magasins Sportisimo par an, ainsi que de procéder à la reconstruction et à l'expansion.

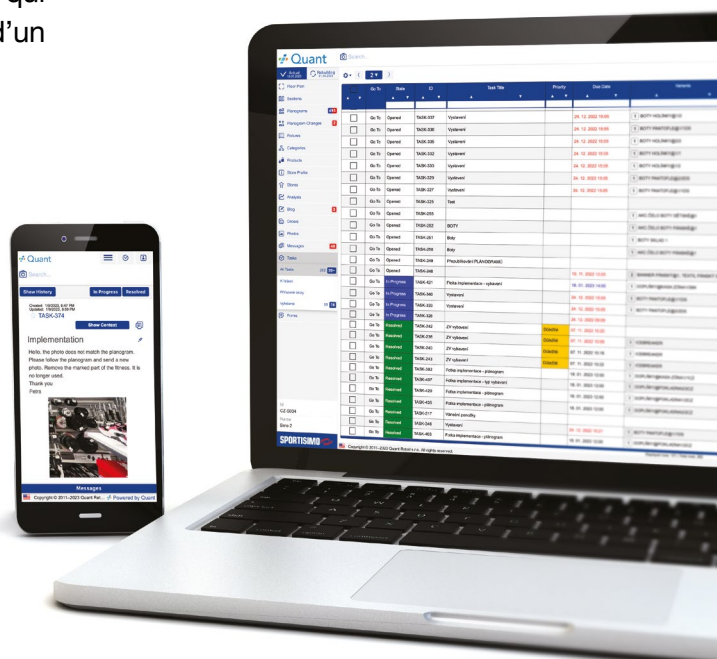
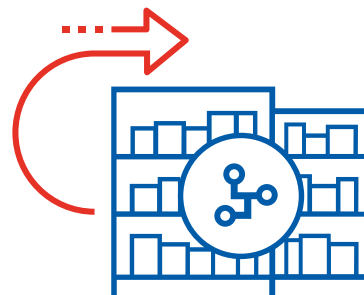
Combien d'utilisateurs travaillent à la création des planogrammes ?

Un groupe de six collègues travaille actuellement sur les planogrammes, non seulement en dessinant les planogrammes eux-mêmes, mais aussi en résolvant la construction de planogrammes de test et en communiquant les conclusions avec les collègues des départements des achats et des opérations. À cet égard, notre travail est à nouveau facilité par Quant, qui offre la possibilité de gérer les planogrammes au niveau d'un groupe de magasins.

Utilisez-vous également des modules Quant supplémentaires tels que la gestion des tâches ou les formulaires pour les contrôles en magasin ?

Nous apprenons progressivement à connaître ces deux fonctionnalités et à les intégrer dans l'ensemble du processus. Nous voyons le plus grand avantage dans la gestion des tâches, qui nous permet de communiquer facilement avec les magasins sur un sujet spécifique, à la fois du département de gestion de l'espace vers les magasins et vice versa. Pour le processus lui-même, la partie opérationnelle est très importante et il est donc important pour nous d'avoir tout sous contrôle et de résoudre les irrégularités individuelles en un seul endroit.

« Principalement grâce aux améliorations que nous avons réussi à apporter avec Quant, l'ensemble du processus est très efficace. »



❖ Quelles sont les principales particularités du secteur de la mode par rapport à celui des produits de grande consommation, par exemple, où les planogrammes et l'aménagement de l'espace sont une norme ?

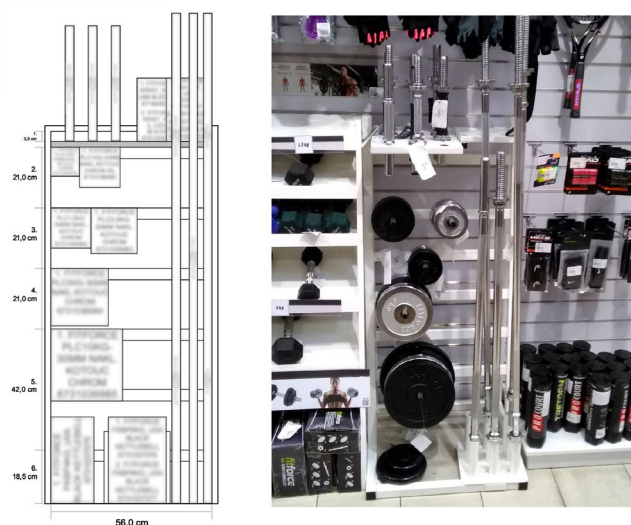
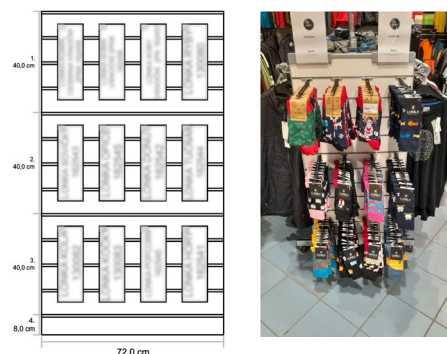
Les principales caractéristiques sont certainement la forte rotation des marchandises, la prévision des saisons et des tendances à venir et l'adaptation du processus d'achat, la gestion des courbes de taille des assortiments tels que les chaussures ou les textiles, les besoins spécifiques des différents secteurs et clients et bien d'autres encore. L'automatisation de ce processus est donc essentielle pour nous.

❖ Comment téléchargez-vous les données vers Quant ? Avez-vous réussi à mettre en place des transferts automatiques de données entre Quant et votre ERP ?

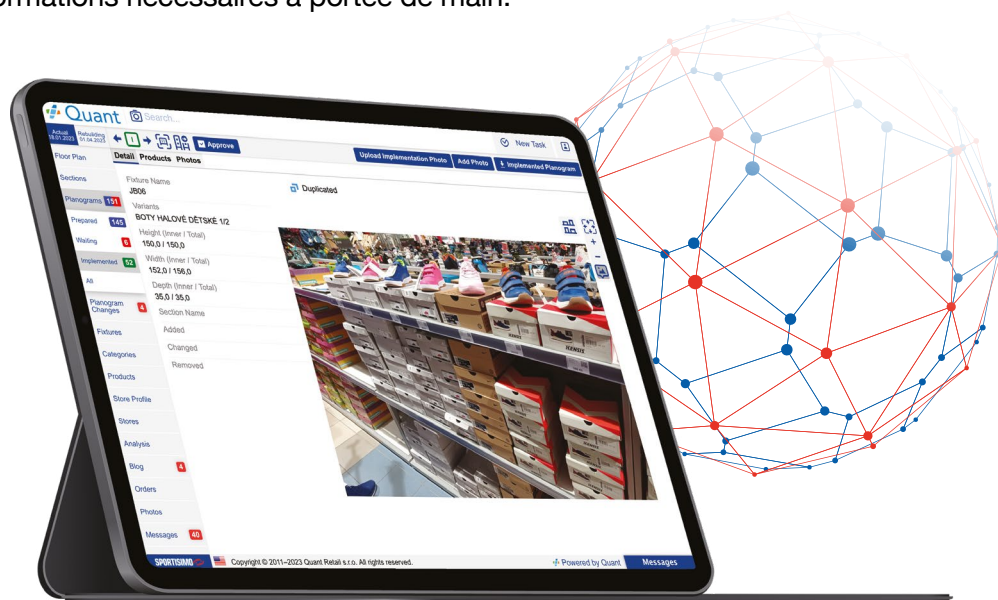
Comme il ressort clairement de ce qui précède, l'automatisation est essentielle pour nous, et cela vaut également pour les données. Travailler avec des données est fondamental et c'est pourquoi il était essentiel pour nous, dès le début, de connecter nos données directement à Quant. Ce n'est qu'alors que Quant peut être utilisé son plein potentiel.

❖ Comment Quant Web s'est-il affirmé comme un outil de publication des planogrammes et de communication avec les magasins ?

Quant Web est sans aucun doute un apport majeur ! Non seulement pour les magasins, qui ont accès aux dernières mises en page et à tous les planogrammes qu'ils doivent mettre en œuvre, qui peuvent communiquer directement avec notre département et qui peuvent soumettre des tâches pour répondre à leurs besoins spécifiques, mais aussi pour nous. L'application fonctionne dans un navigateur web et grâce à cela, nous avons toujours toutes les informations nécessaires à portée de main.



« Travailler avec des données est fondamental et c'est pourquoi il était essentiel pour nous, dès le début, de connecter nos données directement à Quant. Ce n'est qu'alors que Quant peut être utilisé à son plein potentiel. »



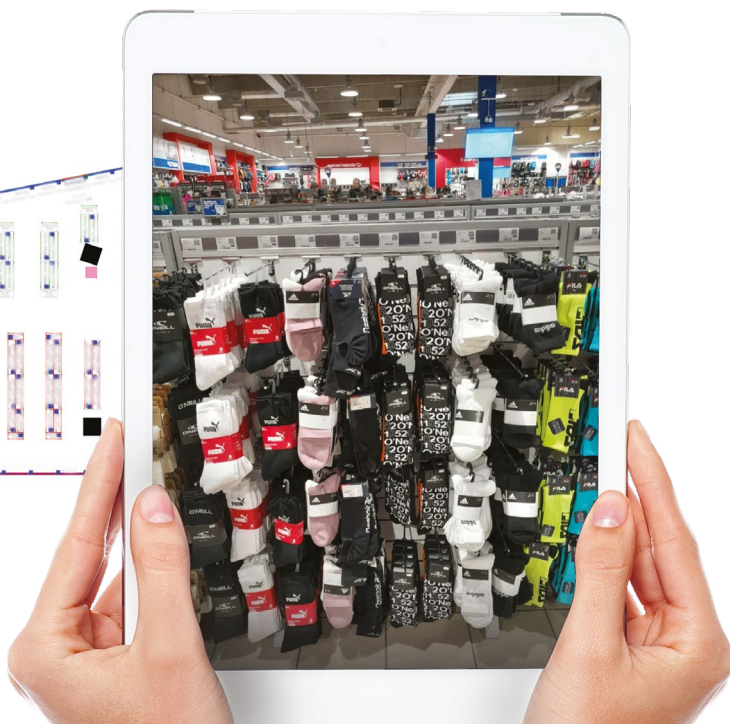
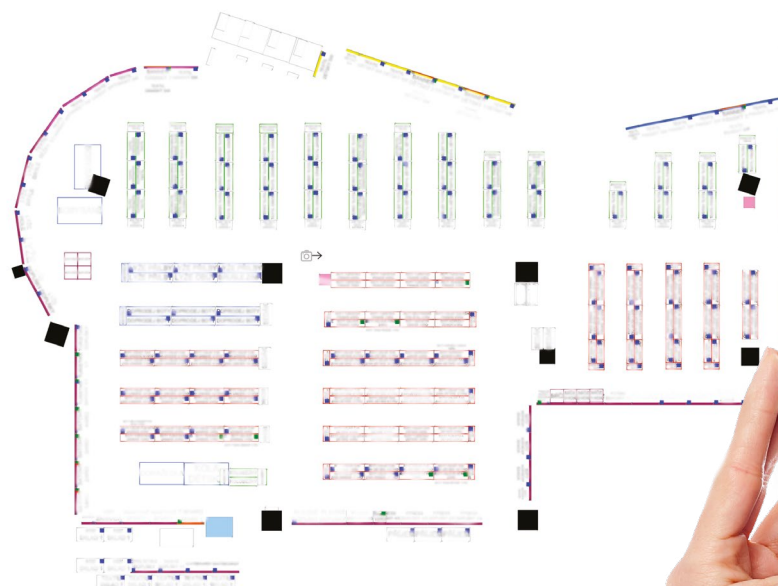
Les magasins téléchargent-ils les photos dans le cadre de la confirmation de la mise en œuvre du planogramme ? Cela a-t-il bien fonctionné pour vous ? Quels types d'appareils vos magasins utilisent-ils pour prendre des photos ?

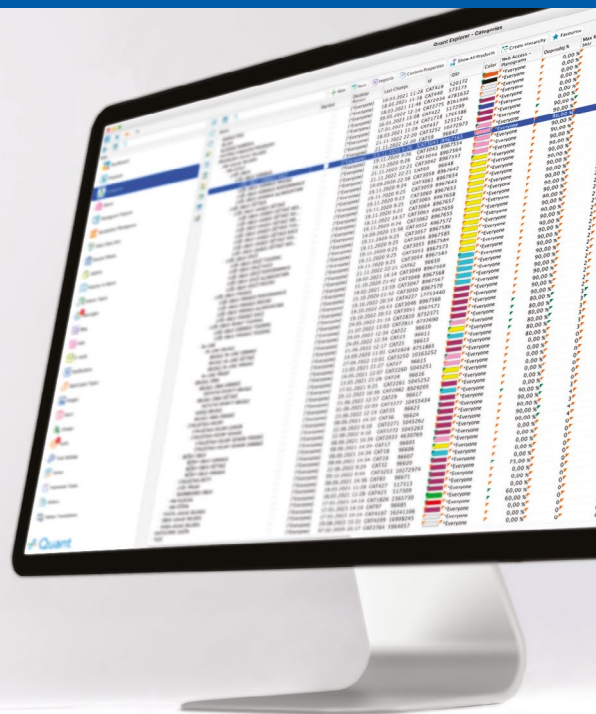
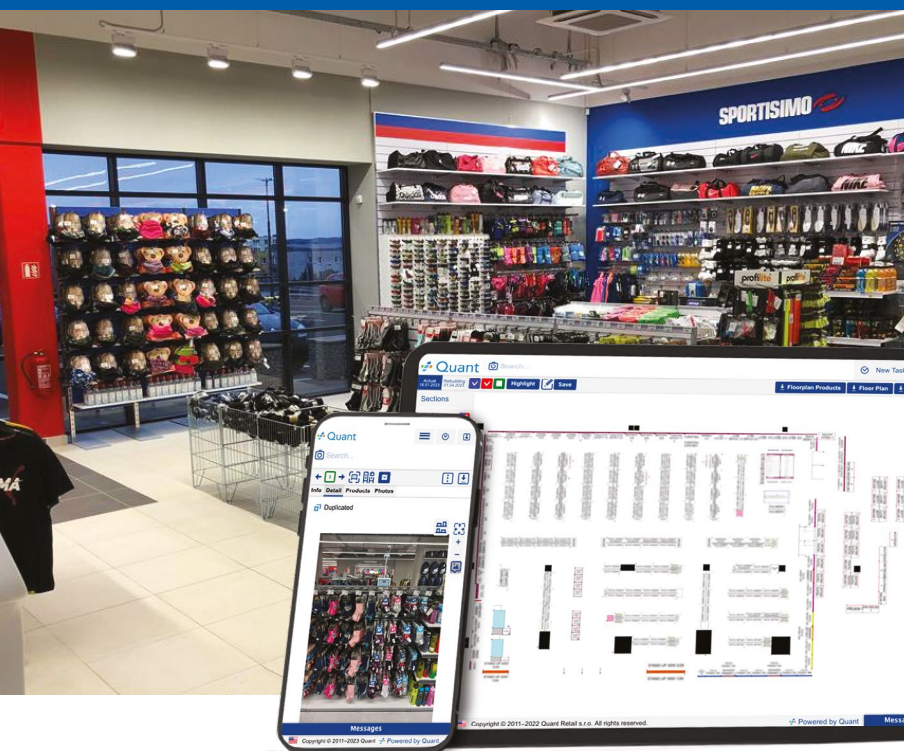
L'ensemble du processus doit être inscrit dans l'ADN de toute l'entreprise, et l'un des principaux utilisateurs est celui qui se trouve dans le magasin. Il est donc important pour nous de disposer immédiatement d'une documentation photographique actualisée des planogrammes mis en œuvre (et de ne pas avoir à la traiter par courrier électronique). En outre, si nécessaire, nous devons avoir un contact direct avec le magasin concerné afin de résoudre tout problème potentiel, qu'il s'agisse de la présentation des produits ou de difficultés techniques susceptibles d'affecter la mise en œuvre du planogramme. Nous recevons donc une réponse immédiate de la part des magasins et nous sommes en mesure d'y réagir. Les collègues des magasins utilisent à la fois leurs téléphones portables et leurs tablettes pour travailler avec Quant.



Sportisimo ouvre plusieurs nouveaux magasins chaque année. Comment Quant vous aide-t-il dans ce processus ?

L'exécution d'une reconstruction ou l'ouverture d'un nouveau magasin est un véritable défi. Quant nous a aidés dès la première conception de la disposition. Nous pouvons définir un magasin de référence, dont nous attendons les mêmes performances que le magasin nouvellement ouvert, et nous pouvons utiliser ces données pour le concevoir. En même temps, cela nous aide à créer la base de la première livraison et la mise en œuvre réelle de la présentation des produits est plus facile grâce aux plans d'assortiment / planogrammes.





Pouvez-vous décrire les principaux avantages de l'utilisation de Quant après 5 ans de déploiement ?

Il est désormais très facile de travailler sur l'agencement des magasins et les planogrammes. Grâce à cela, nous améliorons constamment l'efficacité de l'espace des magasins. Bien sûr, tout ce processus ne pourrait se faire sans le lancement progressif de tâches automatisées individuelles pour la gestion de l'espace des magasins.

Quels sont vos projets pour le futur ?

Le travail dans le commerce de détail n'est jamais terminé et il y a toujours quelque chose à développer et à améliorer. Nous n'en sommes qu'au début. Nous avons donc encore beaucoup d'objectifs à atteindre. Sur la base de données clairement mesurables, nous allons optimiser les catégories de produits de Sportisimo, ce qui n'est pas une tâche facile, mais nous attendons de très bons résultats. Progressivement, nous allons ajouter d'autres catégories de produits au remplissage automatique et ainsi gérer le flux de marchandises de manière encore plus efficace. En fin de compte, nous voulons gérer le flux de marchandises principalement par le biais du remplissage automatique, et c'est là que Quant nous aidera le plus.



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