



Piattaforma intelligente per retail



Rivenditore di moda  
in Brasile

Studio del caso

Estate 2025

Bruno Ficker | StoreLayout and Design, C&A

Qual è stata la motivazione principale che l'ha spinto a cercare un sistema di gestione degli spazi e delle categorie?

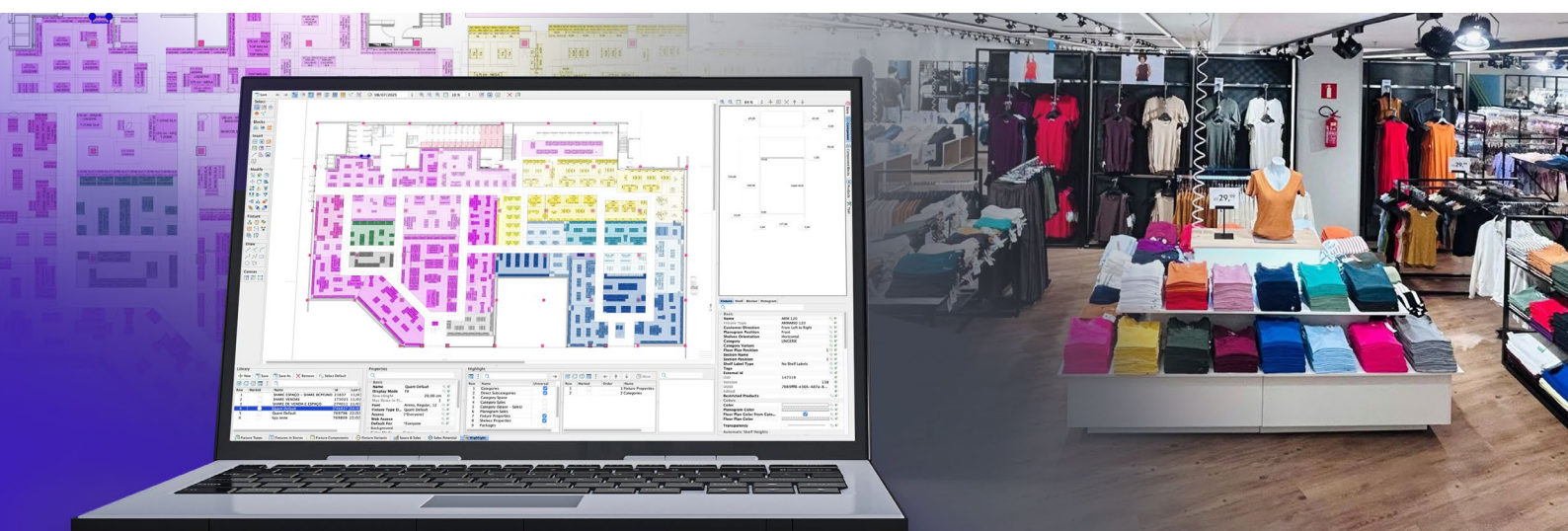
La motivazione principale è stata la mancanza di dati affidabili sulle categorie di spazi effettivamente utilizzate nei nostri negozi. Siamo un'azienda molto dinamica, la nostra strategia commerciale è in continua evoluzione. Utilizzando AutoCAD, abbiamo riscontrato difficoltà nel mantenere aggiornate tutte le planimetrie e non siamo riusciti a estrarre automaticamente alcun dato.

Perché ha scelto Quant?

Uno dei motivi principali per cui ho scelto Quant è stata la sua estrema facilità d'uso. Questa era una caratteristica molto importante per il processo che avevo intenzione di implementare.

Un altro fattore decisivo è stato l'approccio di Quant Retail, che utilizza le esigenze dei clienti per migliorare il sistema. Tutte le principali modifiche e funzionalità di cui avevo bisogno sono state create e sono ora disponibili per tutti gli utenti Quant.

- Cliente dal 2023
- 334 negozi che vanno da 1000 m<sup>2</sup> a 5000 m<sup>2</sup>



## Quando avete iniziato ad utilizzare Quant?

Ho iniziato a testare Quant quasi un anno prima di effettuare la nostra prima serie di implementazioni nel giugno 2023. Abbiamo iniziato con il nostro modello di negozio più recente all'epoca, che rappresenta quasi l'80% dei nostri negozi. Nel gennaio 2024 abbiamo implementato Quant in tutti i nostri negozi.

Il periodo di test è stato molto importante per imparare, regolare e configurare tutto per assicurarci che funzionasse come previsto.

## Ricorda quali erano le aspettative in quel momento?

La mia aspettativa principale era quella di poter mantenere aggiornate le nostre planimetrie e di poter estrarre dati, tra cui lo spazio, le attrezzature e la capacità espositiva.

## Quali sono stati gli ostacoli più difficili? Come siete riusciti a superarli?

Creare una cultura dei dati per qualsiasi azienda è sempre una sfida. Richiede maggiore disciplina ed è un processo che non avviene dall'oggi al domani.

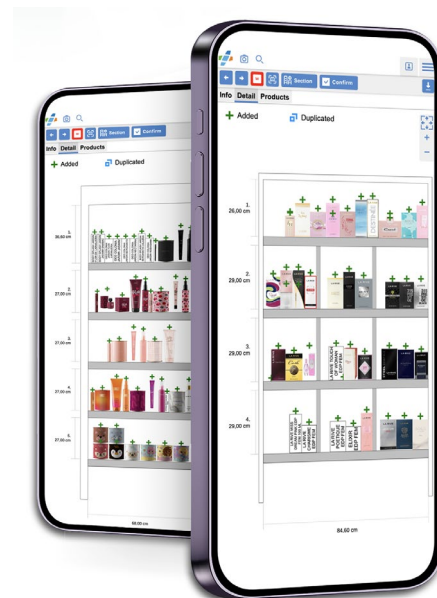
Formare le persone a riconoscere i vantaggi che i dati generano è un buon modo per procedere.

## Come è stata l'implementazione del sistema e quali sono stati i primi vantaggi?

L'implementazione è stata impegnativa a causa del gran numero di negozi e dei diversi tipi di arredamento.

Abbiamo dedicato molto tempo alla configurazione del sistema e alla pianificazione della sua implementazione.

Alla fine ha funzionato più o meno come avevamo previsto e ora siamo in grado di generare una serie di dati che ci aiutano a identificare un'ampia gamma di opportunità.





🚀 **Siete riusciti a integrare Quant con altri sistemi come l'ERP e ad automatizzare il flusso di dati?**

Utilizziamo l'API per integrare Quant con i nostri sistemi esistenti. Attualmente stiamo solo estraendo dati da Quant, ma intendiamo procedere con altre integrazioni, poiché è necessario progredire nel testare altri moduli di Quant.

🚀 **In che modo i vostri negozi hanno adottato Quant come sistema di pianificazione degli spazi?**

I nostri negozi hanno adottato Quant come sistema di pianificazione degli spazi. Abbiamo quasi eliminato l'uso di AutoCAD per quanto riguarda la disposizione delle aree di vendita. La produttività è aumentata e tutte le decisioni si basano sui dati relativi agli spazi e alle vendite.

🚀 **Quanti utenti gestiscono attualmente la disposizione dei negozi in Quant? Quante volte all'anno aggiornate la disposizione?**

Abbiamo 5 architetti responsabili della creazione dei layout e della convalida delle proposte che i responsabili dei negozi (334) elaborano in Quant. La frequenza degli aggiornamenti dipende da molti fattori: nuovi progetti di arredamento, cambiamenti nella strategia commerciale e opportunità individuate dal responsabile del negozio o dalle aree di layout del negozio (in base ai dati sulle prestazioni). L'anno scorso abbiamo effettuato 1459 aggiornamenti delle planimetrie.

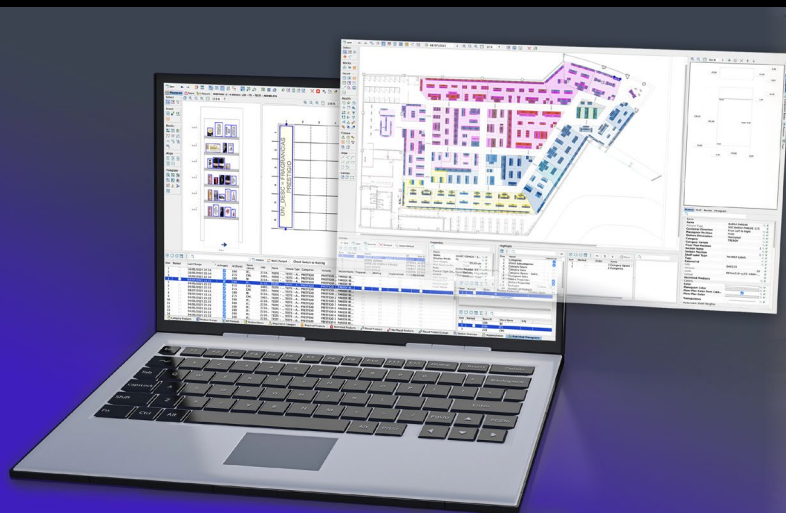
🚀 **Recentemente avete iniziato a creare planogrammi in Quant. Quali sono le vostre prime impressioni ed esperienze?**

È troppo presto per dirlo. L'applicazione dei planogrammi è un processo complesso e abbiamo molto da imparare al riguardo. Tuttavia, siamo entusiasti dei potenziali risultati.

🚀 **Quali sono i vostri report e le vostre analisi preferiti?**

La nostra attività presenta alcune peculiarità, quindi per ora utilizziamo principalmente i dati integrati di Quant per sviluppare i nostri strumenti e le nostre analisi in Power BI. In sostanza, tutti i dati relativi allo spazio e alle attrezzature sono molto utili per noi.





### Come valutereste la qualità dell'assistenza?

Abbiamo ricevuto tutta l'assistenza necessaria per implementare lo strumento. L'approccio è leggermente diverso da quello a cui siamo abituati in Brasile, dove i fornitori tendono a fare tutto al posto nostro invece di mostrare come farlo, ma questo approccio ha funzionato molto bene per noi. I rari casi di instabilità o emergenza che si sono verificati sono stati risolti molto rapidamente.

### Quali sono i principali risultati del progetto finora?

Il primo grande cambiamento è avere dati da analizzare.

Di conseguenza, abbiamo sviluppato indicatori chiave di prestazione (KPI) e analisi che ci stanno aiutando a identificare opportunità per ottimizzare le nostre vendite per metro quadrato.

### Quali sono i vostri piani e obiettivi futuri nell'area della pianificazione degli spazi e della gestione delle categorie?

Il nostro piano per il futuro è quello di continuare a esplorare i dati e sviluppare modelli per supportare le nostre vendite e fornire un'esperienza migliorata e più personalizzata alla nostra variegata base di clienti. I planogrammi potrebbero essere un modo per raggiungere questo obiettivo.

### Consiglierebbe Quant ad altri rivenditori?

Sì, lo farei. Il sistema, per quanto lo stiamo utilizzando, mantiene le promesse. L'approccio del team Quant di sfruttare le esigenze dei clienti come opportunità per migliorare il sistema, ascoltare ed evolversi collettivamente fa la differenza.



### Siete interessati ad una presentazione?

Saremmo lieti di offrirvi una presentazione personale di Quant con l'intera gamma di funzionalità che potrebbe essere interessante per la vostra azienda.

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

Per ulteriori informazioni, contattare per favore:

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