

Michael Cohen / CEO

Quando avete iniziato ad utilizzare Quant?

Abbiamo iniziato la prima implementazione a metà del 2020.

Si ricorda le sue aspettative di allora?

Le nostre aspettative erano modeste. Abbiamo fatto altri tentativi per pianificare i nostri negozi, quindi sapevamo quanto possa essere impegnativo e lungo questo processo, soprattutto nel nostro modello di business in cui l'assortimento cambia continuamente.

Il nostro obiettivo principale è rendere più facile per i clienti fare acquisti in negozio e presentare una soluzione di categoria più organizzata.

Qual è stata la motivazione principale che vi ha spinto a cercare un sistema di gestione delle categorie, di planogrammazione e di pianificazione degli spazi?

Dato che abbiamo molti articoli e diverse categorie di prodotti, i nostri negozi tendono a sembrare disorganizzati e sono difficili da visitare. Avevamo bisogno di uno strumento che ci aiutasse a comunicare ai nostri 26 negozi dove e come presentare il nostro assortimento di prodotti per massimizzare l'esperienza di acquisto dei nostri clienti.

- Fondata nel 1990
- 26 centri per la casa
- Taglia media della filiale è di 3.000 m²
- 25.000 prodotti nel database



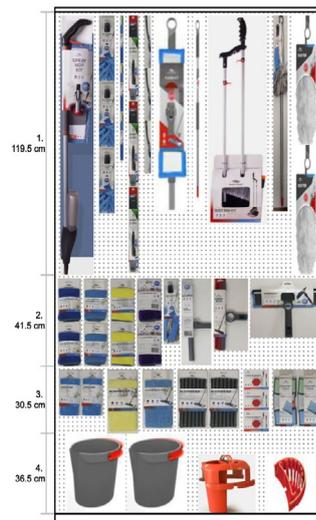
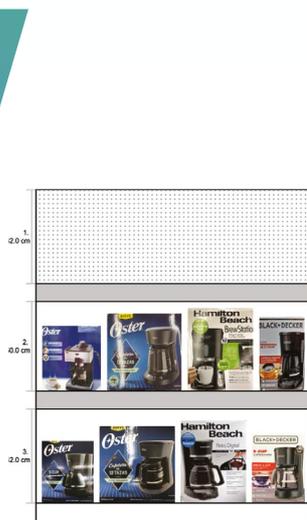
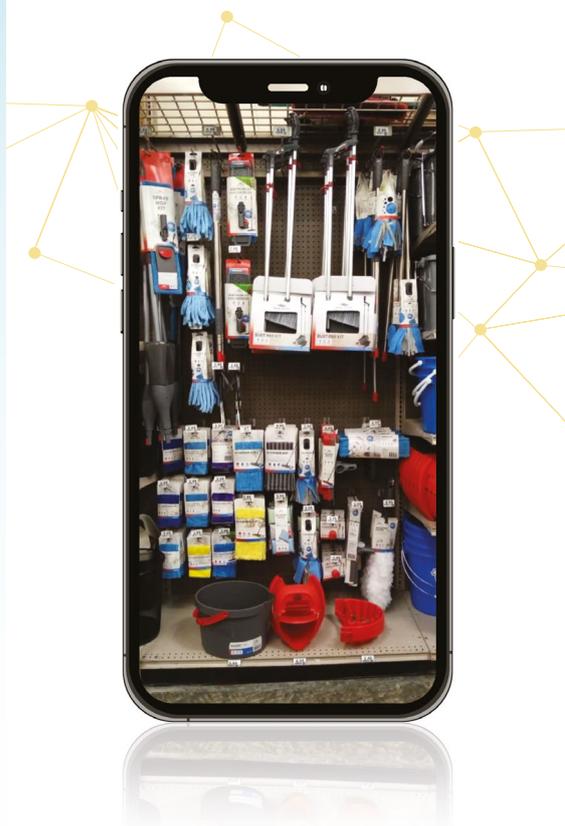
Quali sono stati gli ostacoli peggiori? Come siete riusciti a superarli?

La parte più difficile, come per la maggior parte dei progetti, è stata quella di trovare le persone giuste nel team. Non è un compito comune a Panama, quindi c'è poca esperienza e ciò rende difficile assumere i membri giusti per il team di implementazione.

Abbiamo avuto un notevole ricambio nel team del planogramma e continuiamo a farlo; tuttavia, l'implementazione è andata avanti. Credo che uno dei punti di forza di Quant sia la facilità di monitoraggio e la linearità della gestione del progetto, che consente ad un membro del team di riprendere il lavoro da un altro.

Come si è svolta l'implementazione del sistema e quali sono stati i primi vantaggi?

L'implementazione è stata impegnativa, soprattutto perché è avvenuta durante la chiusura per pandemia. Il primo vantaggio è stato che ci ha costretto a rivalutare l'assortimento, a trovare i duplicazioni, ad eliminare gli articoli improduttivi, il tutto nel processo di raccolta dei dati per poter implementare Quant.



Come importate i dati su Quant? Siete riusciti ad impostare il trasferimento automatico dei dati tra Quant e il vostro ERP?

Le informazioni sui prodotti vengono caricate automaticamente ogni giorno dal nostro server SQL. Ad eccezione delle misure e delle immagini, che vengono caricate tramite Quant Web.

Come si è dimostrato Quant Web come strumento per la pubblicazione dei planogrammi e la comunicazione con i negozi?

Poiché abbiamo più di 25 negozi, Quant Web è stato uno dei principali vantaggi dell'implementazione, in quanto ci permette di avere una connessione semplice ma molto efficiente con ogni negozio. Durante il processo di implementazione, abbiamo scoperto quanto possa essere produttivo questo canale di comunicazione e a quel punto abbiamo deciso di procedere con l'implementazione delle etichette a scaffale per tutti i negozi.

Quali sono i vostri report e analisi preferiti?

Al momento non utilizziamo molti dei report perché siamo ancora in fase di generazione del planogramma. Inoltre, riteniamo che ci vorrà tempo almeno fino al 2023 per fare il passo successivo rispetto ai planogrammi di base dei negozi.

🚩 Nel 2021 avete iniziato ad utilizzare la gestione delle etichette dei prezzi in Quant. Può descriverci come avete gestito le etichette fino a quel momento e qual è stato il motivo principale che vi ha spinto ad utilizzare le etichette di Quant?

Fino al 2021 abbiamo utilizzato due strumenti per le etichette. Il primo era un generatore di codici a barre ERP di base che usavamo per gli adesivi da scaffale e per i ganci. Il secondo era per tutte le nostre etichette promozionali e più descrittive, che generavamo manualmente con WORD e stampavamo individualmente su moduli pretagliati. Abbiamo deciso di implementare Quant Shelf Label Management perché i nostri adesivi con codice a barre esistenti erano molto limitati nelle informazioni che potevamo includere e le etichette promozionali richiedevano molto tempo e lavoro. Inoltre, avevamo poco controllo su ciò che i negozi stampavano.

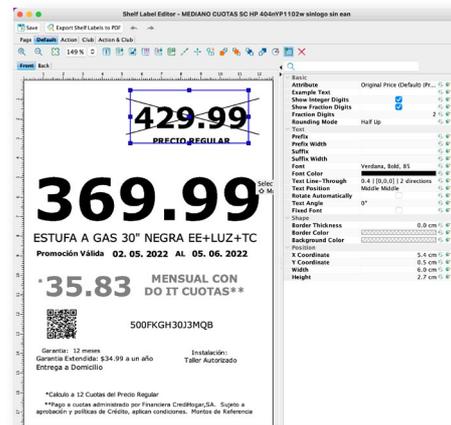
🚩 Può descrivere i risultati dell'implementazione di Gestione delle etichette?

Anche se non era l'obiettivo iniziale, Shelf Label Management è stato il più grande successo della nostra implementazione Quant fino ad ora. Ora abbiamo un processo più organizzato per le modifiche dei prezzi e un registro molto migliore dell'implementazione nei negozi.

Inoltre, le nostre etichette sono molto più informative e contribuiscono a migliorare l'esperienza d'acquisto dei clienti, includendo funzioni come le date di scadenza dei prezzi, i codici QR, ecc.

🚩 All'inizio del 2022 avete iniziato a provare Quant Task Management. Può descriverci i motivi principali che vi hanno spinto a iniziare la ricerca di un sistema di gestione dei compiti? Quali sono, secondo Lei, i principali vantaggi dell'integrazione di Quant Task Management rispetto ad altri sistemi che offrono soluzioni autonome per la gestione dei compiti?

Dopo aver ottenuto un tale successo con la gestione delle etichette, abbiamo visto un grande potenziale di Quant come piattaforma di comunicazione con i negozi. La gestione dei compiti di Quant è stata per noi un'evoluzione naturale, perché man mano che altre soluzioni vengono integrate nel portale Quant a livello di negozio, riteniamo che per i negozi sia più efficiente ed efficace lavorare con un unico canale. La gestione dei compiti consente inoltre al resto dell'organizzazione di ottenere un feedback bidirezionale ed è servita come strumento di integrazione per collegare l'organizzazione ai piani dei negozi e viceversa.



«Shelf Label Management è stato il più grande successo della nostra implementazione Quant fino ad ora.»





❖ Può descriverci i principali vantaggi dell'utilizzo di Quant?

Il vantaggio principale per noi è stata la visibilità. Ci ha permesso di comunicare meglio ai negozi l'esperienza che ci aspettiamo dai nostri clienti.

❖ Come valuta la qualità dell'assistenza?

Il livello di assistenza e la flessibilità del team Quant Retail sono stati fondamentali per il successo della nostra implementazione. Il processo di implementazione dei planogrammi è molto impegnativo, richiede tempo e non è molto standardizzato. Ogni rivenditore deve adattarsi e lo stesso vale per lo strumento. Credo che Quant Retail faccia un ottimo lavoro nel guidare i clienti in questo percorso.

❖ Quali sono i principali risultati ottenuti finora dal progetto e quali sono i vostri piani e obiettivi futuri nell'ambito della pianificazione degli spazi e della gestione delle categorie?

Il risultato più significativo è stato l'implementazione completa della gestione delle etichette. Siamo ancora lontani dal completare l'implementazione del planogramma; tuttavia, il processo è ora ben definito e in produzione, il che ci sembra la sfida più grande. Il nostro piano è di continuare a migliorare l'implementazione dei planogrammi e stiamo iniziando a lavorare con i fornitori per implementare planogrammi specifici del marchio a livello di negozio.

«Il vantaggio principale per noi è stata la visibilità. Ci ha permesso di comunicare meglio ai negozi l'esperienza che ci aspettiamo dai nostri clienti.»



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

Per ulteriori informazioni, contattare per favore:

E-mail: sales@quantretail.com