



Piattaforma intelligente per retail

Studio del caso



Uno dei maggiori
importatori di prodotti
alimentari del Regno Unito

Primavera 2024

Le Hoang Bao Nghi | Marketing Department

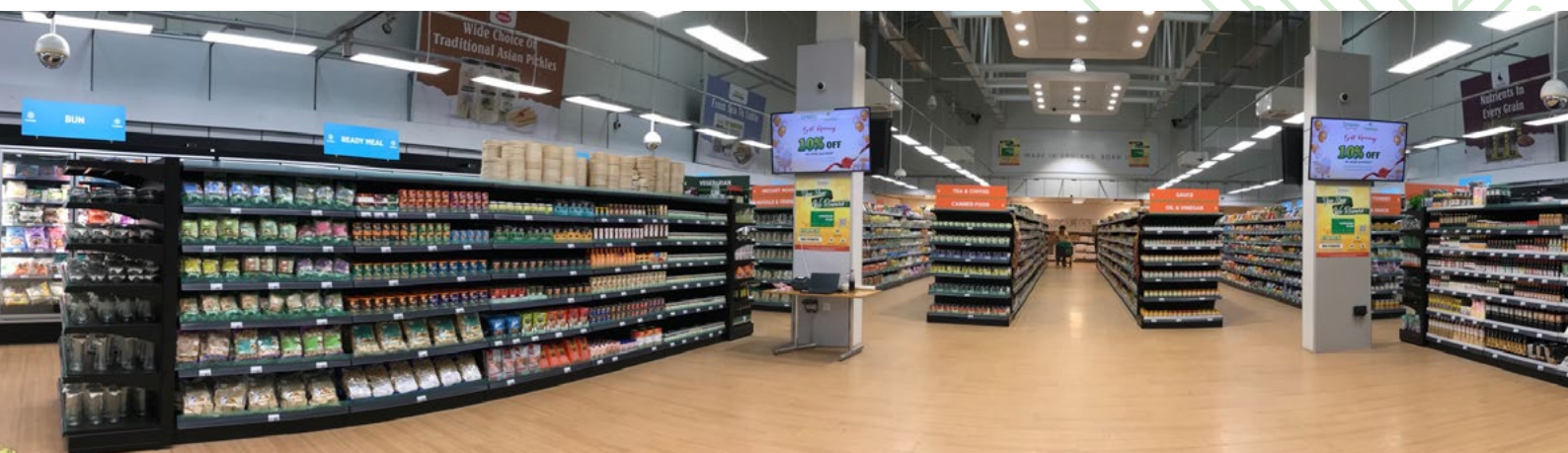
Qual è stata la motivazione principale che vi ha spinto a cercare un sistema di gestione degli spazi e delle categorie?

La motivazione principale che ci ha spinto a cercare un sistema di gestione degli spazi e delle categorie è stata l'enorme assortimento di prodotti orientali (oltre 10.000 SKU). La necessità di definire, organizzare e controllare l'esposizione in ogni negozio è importante per la nostra attività e per la soddisfazione dei clienti. Un'altra ragione è la nostra crescita negli ultimi anni e in quelli a venire, con il progetto di avere più di 20 negozi nel Regno Unito nel 2026, è imperativo standardizzare la nostra esposizione e fornire al nostro personale una piattaforma per conoscere la posizione dei prodotti anche senza la guida del manager di negozio.

Perché avete scelto Quant?

Quando abbiamo avuto una demo con molti fornitori di piattaforme e software per planogrammi. Quant era ed è tuttora il software più avanzato sul mercato. Con molte funzioni e integrazioni API già pronte per una configurazione rapida e semplice. Anche il team del servizio clienti di Quant ci ha impressionato per la sua dedizione e cura nella guida e nel supporto.

- Cliente dal 2021
- 12 negozi nel Regno Unito di dimensioni comprese tra 200 e 1400 m²
- Oltre 10.000 SKU



Quando avete iniziato a usare Quant?

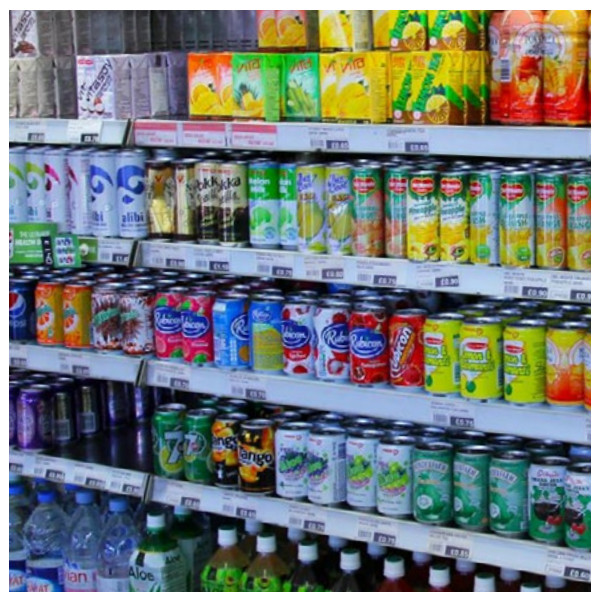
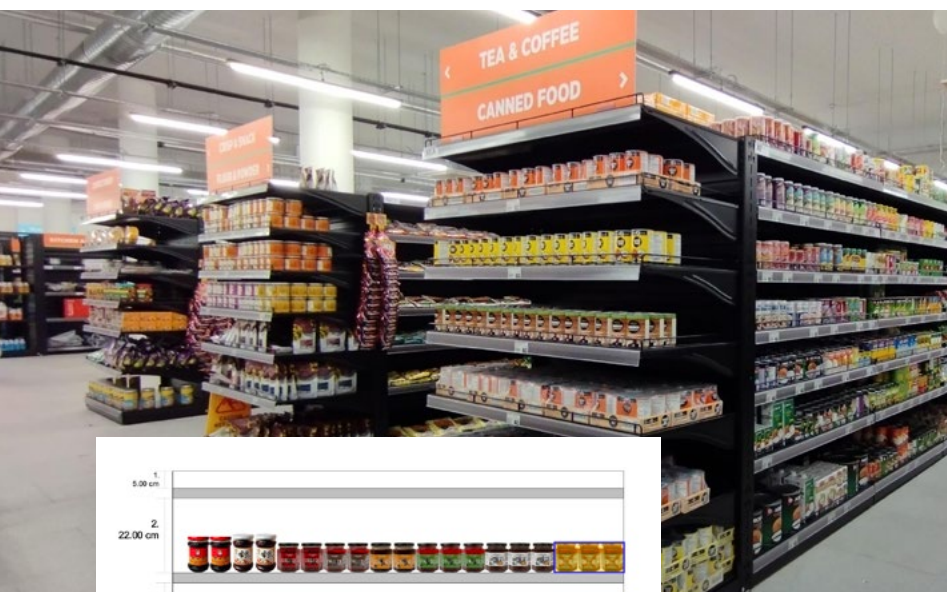
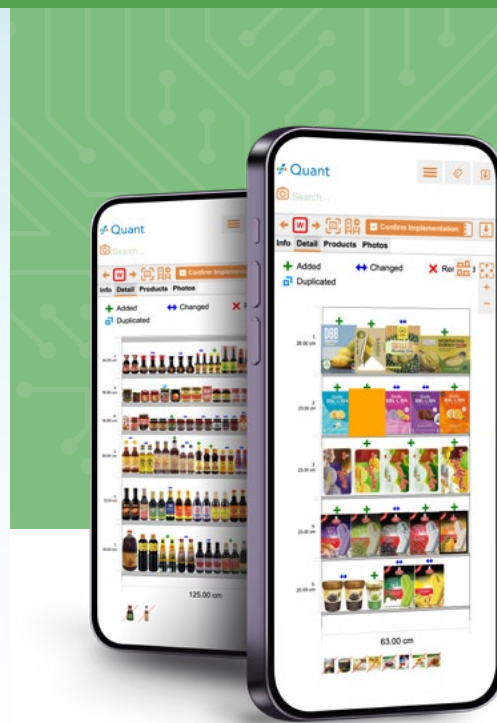
Abbiamo iniziato a usare Quant per il nostro primo grande negozio a Milton Keynes nel 2021.

Si ricorda le vostre aspettative di allora?

Le nostre aspettative di allora erano di accelerare i tempi di apertura del negozio e di controllare anche il posizionamento dei prodotti. Un altro vantaggio che possiamo immaginare per il planogramma di allora era la scelta della posizione per le vendite online, che abbiamo implementato e utilizzato negli ultimi anni fino ad oggi.

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

Gli ostacoli peggiori per noi sono stati la raccolta dei dati. A causa della natura del lavoro a distanza e del COVID-19 di allora, la maggior parte di noi non poteva ottenere una misurazione accurata di ogni singolo prodotto disponibile nel nostro piano. Abbiamo superato questo problema poco dopo, grazie a stime approssimative, alle informazioni inviate dai fornitori e ai revisori in loco.



“Un altro vantaggio che possiamo immaginare per il planogramma di allora era la scelta della posizione per le vendite online, che abbiamo implementato e utilizzato negli ultimi anni fino ad oggi.”

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

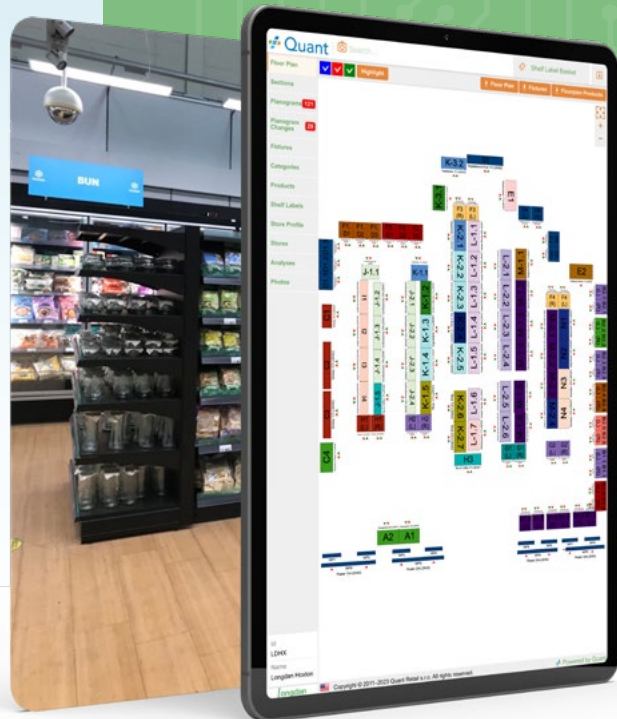
L'implementazione del sistema è stata tutt'altro che perfetta all'inizio. La maggior parte dei problemi derivava dal cambiamento delle procedure del personale e dal miglioramento della velocità con cui il planogramma poteva essere fornito al personale del negozio nel momento in cui un prodotto veniva scansionato. Questo problema è stato poi risolto utilizzando l'API di Quant e l'integrazione nel nostro sistema aziendale, che ha velocizzato e semplificato la visualizzazione della posizione. Il risultato più recente della nostra azienda è stato quello di completare l'apertura di un negozio di circa 1400 metri quadrati in soli 41 giorni.

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

Sì, ci siamo riusciti. Come ho detto sopra, attualmente i dati di Quant sono stati integrati con il nostro sistema aziendale e forniscono la posizione ogni volta che un prodotto viene scansionato o ricevuto. Quant fornisce inoltre alle nostre operazioni di vendita online una localizzazione accurata che può ridurre notevolmente il nostro processo di picking.

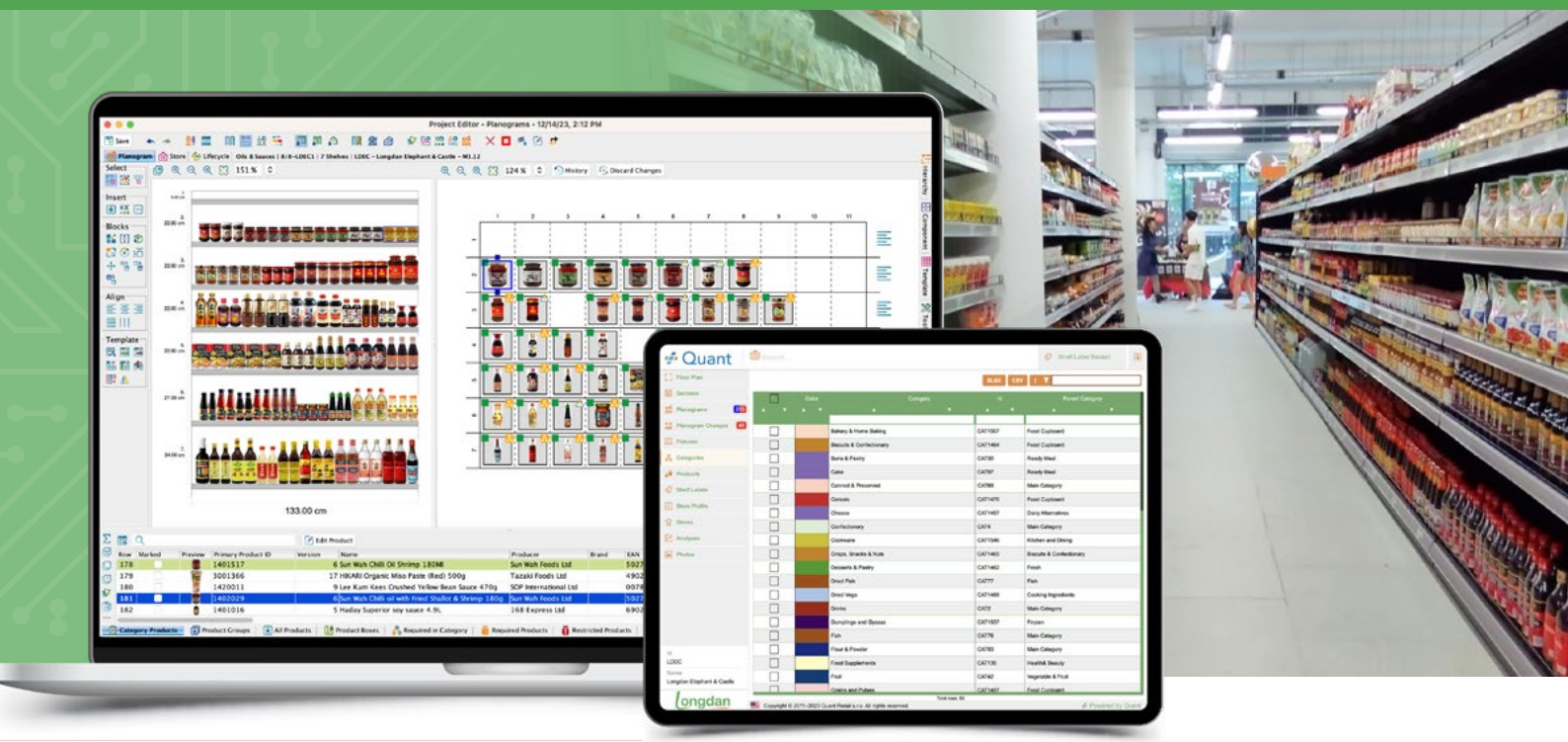
🚀 Come valuta la qualità dell'assistenza?

11/10, la vostra azienda fornisce il miglior supporto in assoluto. Ricevo sempre la risposta di cui ho bisogno e sono stato guidato nei dettagli con cose a cui nemmeno il nostro team aveva ancora pensato.



“11/10, la vostra azienda fornisce il miglior supporto in assoluto.”





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

I risultati principali che abbiamo ottenuto utilizzando il software Quant sono due. In primo luogo, abbiamo completato la mappatura dei vecchi e dei nuovi negozi di Longdan Ltd. In secondo luogo, abbiamo iniziato a utilizzare i dati del nostro database insieme al planogramma Quant per creare una presentazione visiva ai clienti e ai fornitori che cercano la nostra azienda per esporre i loro prodotti. Grazie alla nostra posizione di più grande supermercato orientale d'Europa, ne traiamo grande beneficio ed è per noi motivo di orgoglio poter mostrare ai partner una presentazione altamente tecnologica e professionale del nostro negozio.

Consiglierebbe Quant ad altri rivenditori?

Absolutamente sì. A parte il cost iniziale, non credo ci siano altri problemi con Quant che valga la pena menzionare in questo documento.



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