



Inteligentna platforma detaliczna



Sprzedawca odzieży
w Brazylii

Studium przypadku

Lato 2025

Bruno Ficker | StoreLayout and Design, C&A

Co było Państwa główną motywacją do poszukiwania systemu do zarządzania przestrzenią i kategoriami?

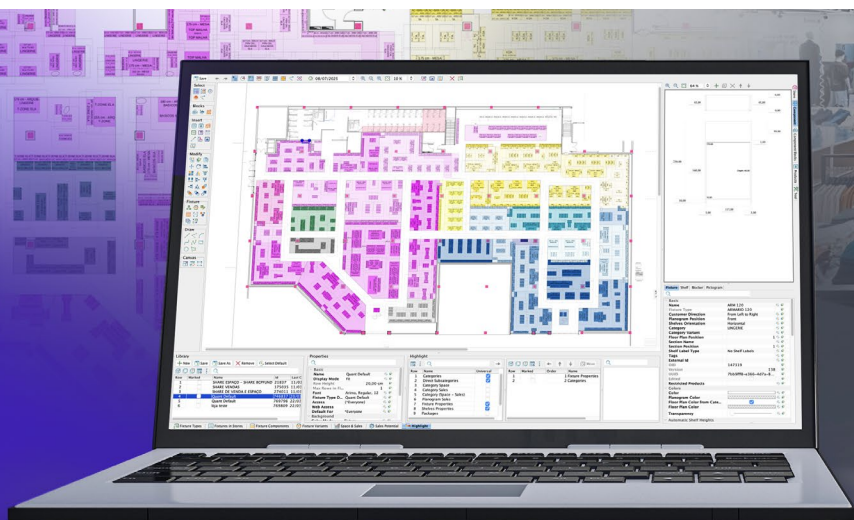
Główną motywacją był brak wiarygodnych danych dotyczących faktycznie rozmieszczonych kategorii, z których korzystaliśmy w sklepach. Jesteśmy bardzo dynamiczną firmą, a nasza strategia biznesowa nieustannie się zmienia. Korzystając z programu AutoCAD, napotkaliśmy trudności z aktualizowaniem planów pięter i nie byliśmy w stanie automatycznie pozyskiwać żadnych danych.

Dlaczego zdecydowali się Państwo na Quant?

Jednym z głównych powodów, dla których zdecydowałem się na Quant, był fakt, że jest on bardzo przyjazny dla użytkownika. Miało to kluczowe znaczenie dla procesu, który planowałem wdrożyć.

Kolejnym ważnym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji było podejście firmy Quant Retail, która wykorzystuje wymagania klientów do ulepszania systemu. Wszystkie ważne modyfikacje i funkcje, których potrzebowałem, zostały stworzone i są teraz dostępne dla wszystkich użytkowników Quant.

- Klient od 2023 roku
- 334 sklepów o powierzchni 1000–5000 m²



Kiedy zaczął Pan korzystać z Quant?

Zacząłem testować Quant prawie rok przed przeprowadzeniem pierwszej rundy wdrożeń w czerwcu 2023 roku. Zaczęliśmy od naszego najnowszego modelu sklepu, który w tamtym czasie stanowił prawie 80 % naszych placówek. W styczniu 2024 roku wdrożyliśmy Quant we wszystkich naszych sklepach.

Okres testowy był bardzo ważny, abyśmy mogli się nauczyć, dostosować i skonfigurować wszystko tak, aby system działał zgodnie z oczekiwaniami.

Pamiętajcie, jakie były Państwa oczekiwania w tamtym czasie?

Moim głównym oczekiwaniem było to, że będziemy w stanie aktualizować nasze plany pięter i eksportować dane, w tym podstawowe informacje o powierzchni, wyposażeniu i możliwościach ekspozycyjnych.

Jakie były największe przeszkody? Jak udało się je pokonać?

Stworzenie kultury opartej na danych jest zawsze trudne dla każdej firmy. Wymaga to większej dyscypliny i nie jest to proces, który odbywa się z dnia na dzień.

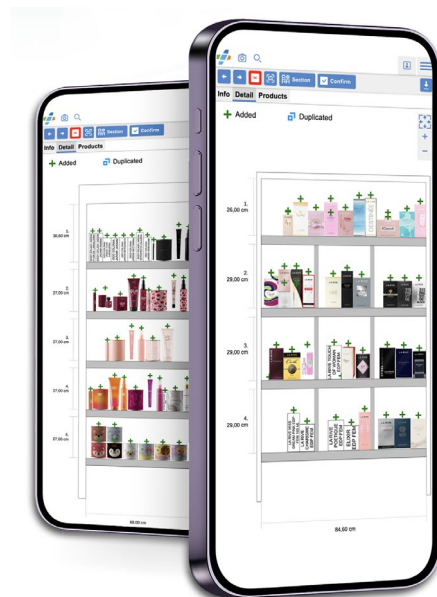
Warto instruować ludzi, aby zrozumieli korzyści płynące z danych.

Jak przebiegało wdrażanie systemu i jakie były pierwsze korzyści?

Wdrożenie było trudne ze względu na dużą liczbę sklepów i różne rodzaje wyposażenia.

Spędziliśmy dużo czasu na konfiguracji systemu i planowaniu własnej implementacji.

Ostatecznie wszystko działało prawie tak, jak planowaliśmy, a teraz możemy generować zestaw danych, który pomaga nam identyfikować szeroki wachlarz możliwości.



Czy udało się Państwu zintegrować Quant z innymi systemami, takimi jak ERP, i zautomatyzować przepływ danych?

Do integracji Quanta z naszymi istniejącymi systemami używamy API. Obecnie eksportujemy tylko dane z Quanta, ale zamierzamy kontynuować dalszą integrację, ponieważ konieczne jest dalsze testowanie kolejnych modułów Quanta.

Jak Państwa sklepy przyjęły Quant jako system do planowania przestrzeni?

Nasze sklepy przyjęły Quant jako system do planowania przestrzeni sprzedażowej. Niemal całkowicie wyeliminowaliśmy użycie programu AutoCAD do projektowania układu powierzchni sprzedażowej. Wydajność wzrosła, a wszystkie decyzje są oparte na danych dotyczących przestrzeni i sprzedaży.

Ilu użytkowników obecnie zarządza układami sklepów w Quant? Ile razy w roku aktualizują Państwo układy?

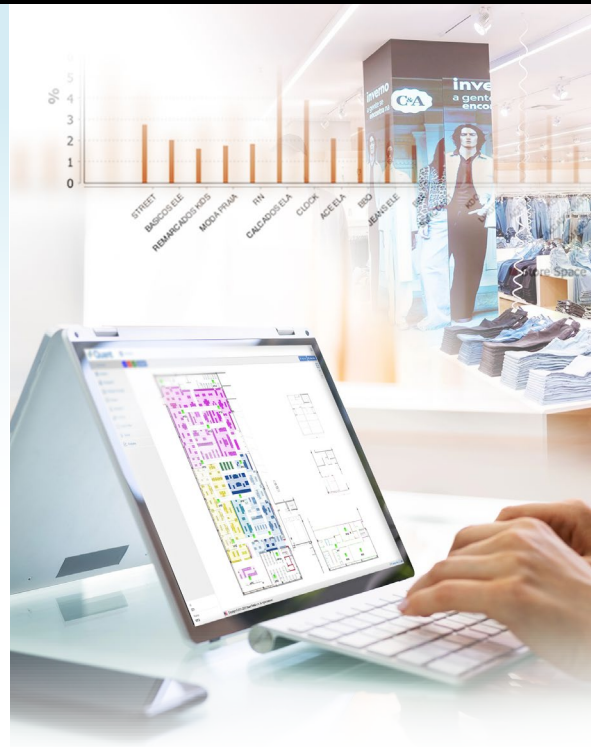
Mamy pięciu architektów, którzy tworzą plany i oceniają projekty tworzone przez kierowników sklepów (334) w systemie Quant. Częstotliwość aktualizacji zależy od wielu czynników: nowych systemów wyposażenia, zmian strategii handlowej i możliwości zidentyfikowanych przez kierowników sklepów lub według obszarów planów oddziałów (na podstawie danych analitycznych). W ubiegłym roku przeprowadziliśmy 1459 aktualizacji planów.

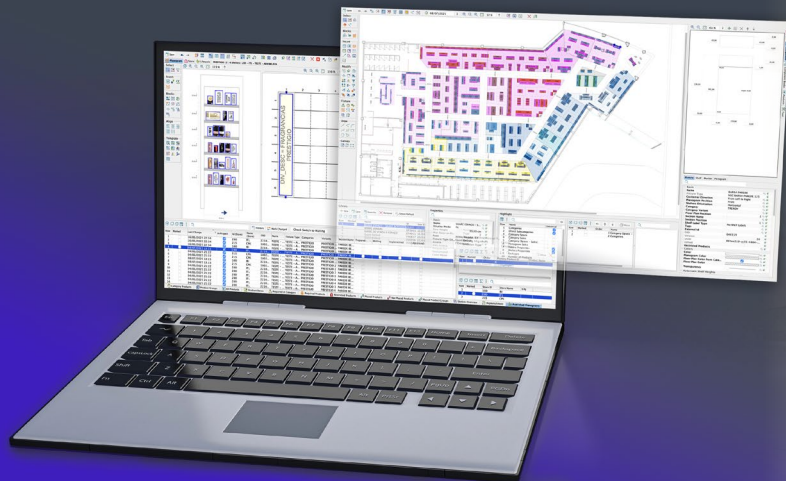
Niedawno zaczęli Państwo tworzyć planogramy w programie Quant. Jakie są Państwa pierwsze wrażenia i doświadczenia?

Jest jeszcze zbyt wcześnie, abyśmy mogli to ocenić. Tworzenie planogramów jest złożonym procesem i musimy się jeszcze wiele nauczyć. Jesteśmy jednak podekscytowani potencjalnymi wynikami.

Jakie są Państwa ulubione raporty i analizy?

Nasza działalność ma pewne specyficzne cechy, więc na razie wykorzystujemy przede wszystkim zintegrowane dane w programie Quant do rozwoju naszych narzędzi i analiz w Power BI. Zasadniczo bardzo przydatne są dla nas wszystkie dane dotyczące przestrzeni i wyposażenia.





Jak oceniliby Państwo jakość wsparcia?

Otrzymaliśmy wszelkie wsparcie, jakiego potrzebowaliśmy do wdrożenia narzędzia. Podejście to nieco różni się od tego, do czego jesteśmy przyzwyczajeni w Brazylii, gdzie dostawcy mają tendencję do robienia wszystkiego za Państwa, zamiast pokazywać Państwu, jak to zrobić, ale takie podejście bardzo nam odpowiadało. Rzadkie przypadki niestabilności lub sytuacje awaryjne, które miały miejsce, zostały bardzo szybko rozwiązane.

Jakiek są dotychczasowe główne wyniki projektu?

Pierwszą dużą zmianą jest to, że dysponujemy danymi do analizy. W rezultacie opracowaliśmy kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) i analizy, które pomagają nam identyfikować możliwości optymalizacji naszych przychodów na metr kwadratowy.

Jakiek są Państwa przyszłe plany i cele w zakresie planowania przestrzeni i zarządzania kategoriami?

Naszym planem na przyszłość jest kontynuacja analizy danych i opracowywanie modeli wspierających naszą sprzedaż oraz zapewnienie lepszego i bardziej spersonalizowanego podejścia do naszej zróżnicowanej bazy klientów. Planogramy mogą być sposobem na osiągnięcie tego celu.

Czy poleciliby Państwo Quant innym detalistom?

Tak. System, z którego korzystamy do tej pory, zapewnia wszystko, czego oczekiwaliśmy. Podejście zespołu Quant, który wykorzystuje wymagania klientów jako okazję do ulepszenia systemu, słucha i wspólnie się rozwija, jest właśnie tym, co robi różnicę.



Czy są Państwo zainteresowani prezentacją?

Z przyjemnością przeprowadzimy osobistą prezentację Quant z pełnym zakresem funkcji, które mogą być interesujące dla Państwa firmy.

www.quantretail.com

Aby uzyskać więcej informacji, proszę skontaktować się z:

E-mail: sales@quantretail.com