



Inteligentna platforma detaliczna



Dystrybutor materiałów
elektrycznych, hydraulicznych,
budowlanych i gospodarstwa
domowego

Studium przypadku

Lato 2025

Iván Vázquez | Kierownik ds. wdrożeń

Co było Państwa główną motywacją do poszukiwania systemu do planowania przestrzeni?

Chcieliśmy mieć większą kontrolę i porządek podczas realizacji naszych 85 sklepów + 24 salonów wystawowych (Saltoki HOME). Celem było korzystanie z narzędzia, które pomogłoby nam lepiej organizować przestrzeń i utrzymywać jednolity styl we wszystkich punktach sprzedaży, gdzie pracuje wiele osób jednocześnie.

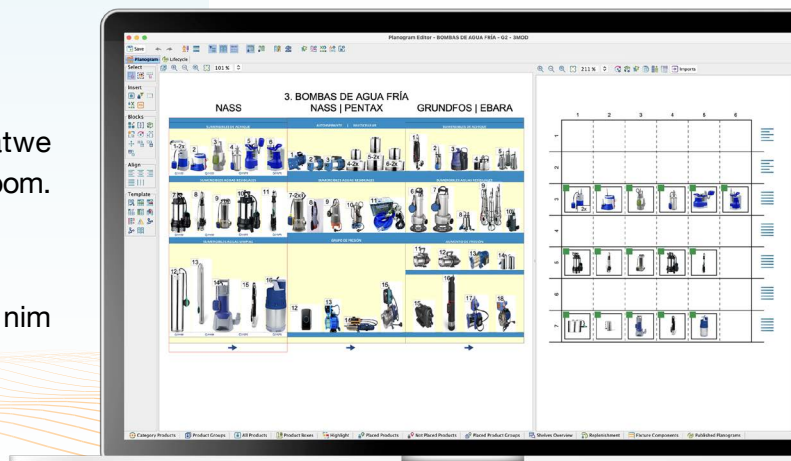
Dlaczego wybrali Państwo Quant?

Ponieważ stwierdziliśmy, że jest to praktyczne i łatwe w użyciu rozwiązanie. Odpowiadało ono naszym potrzebom.

Kiedy zaczęli Państwo korzystać z Quant?

Dwa lata temu i przez ostatnie dwa lata pracujemy z nim na pełnych obrotach.

- Klient od 2022 r.
- 85 sklepów, 25 salonów wystawowych i 6 drive-inów o powierzchni od 800 m² do 12 000 m²



„Quant pomógł nam ujednolicić kryteria we wszystkich wdrożeniach. Pozwala nam dostosować każdy projekt do specyficznych cech każdego sklepu, pracować w sposób bardziej skoordynowany i zoptymalizować zarówno procesy, jak i komunikację między zespołami, co oszczędza czas i zapewnia większą spójność we wszystkich wdrożeniach”.

Iván Vázquez | Kierownik ds. wdrożeń, Saltoki



Pamiętaj Państwo swoje ówczesne oczekiwania?

Mieliśmy nadzieję, że ułatwi nam to codzienną pracę i pomoże zaoszczędzić czas podczas przygotowywania projektów, dzięki czemu nie będziemy musieli zaczynać od zera w każdym sklepie.

Jakie były największe przeszkody? Jak je pokonali Państwo?

Największą przeszkodą była różnorodność formatów i rozmiarów naszych sklepów.

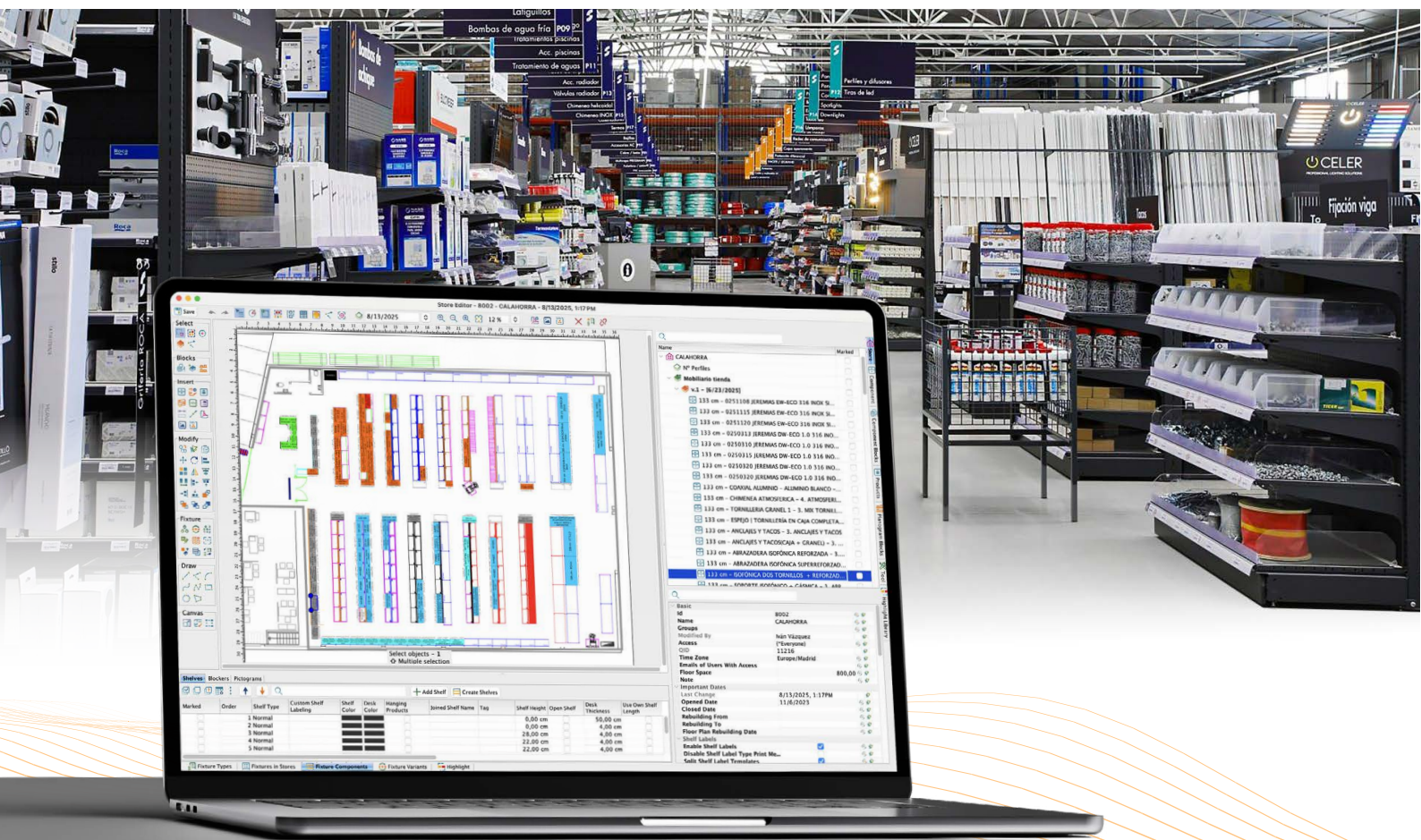
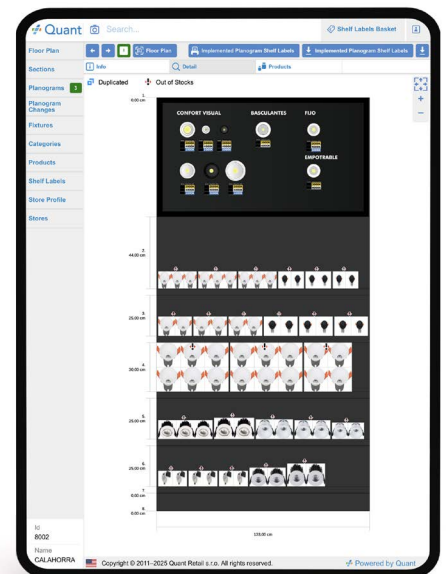
Nie wszystkie pasowały do tego samego modelu. Rozwiązaliśmy ten problem, dostosowując projekty do potrzeb każdej przestrzeni, zachowując jednocześnie wspólną strukturę.

Jak wdrożono system i jakie były pierwsze korzyści?

Wdrożenie systemu było proste. Szybko zauważyliśmy korzyści, takie jak skrócenie czasu potrzebnego na przygotowanie projektów i asortymentu oraz lepsza koordynacja między zespołami zaangażowanymi we wdrożenie.

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

Zmierzamy w tym kierunku, ale przed nami jeszcze długa droga.



Jak Państwa sklepy przyjęły Quant jako system planowania przestrzeni?

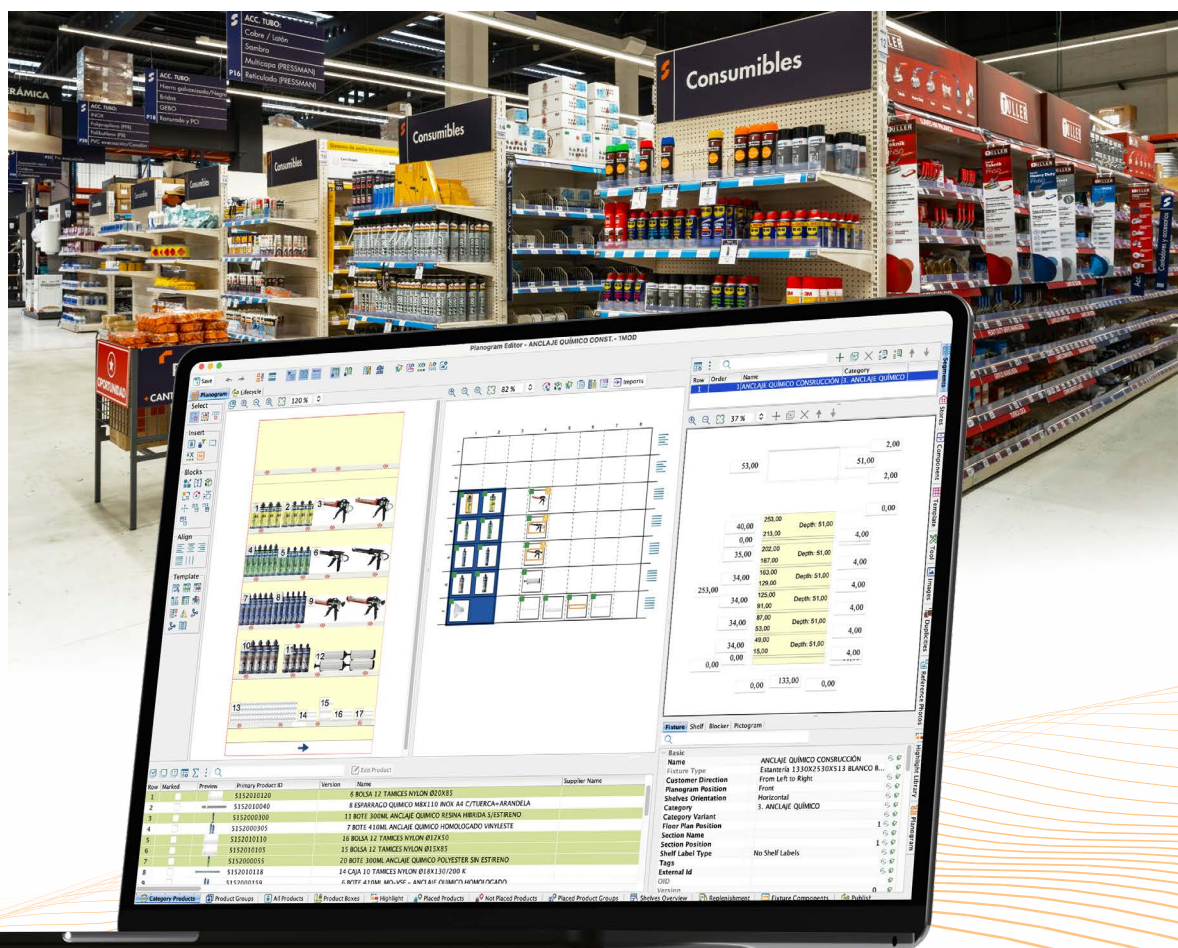
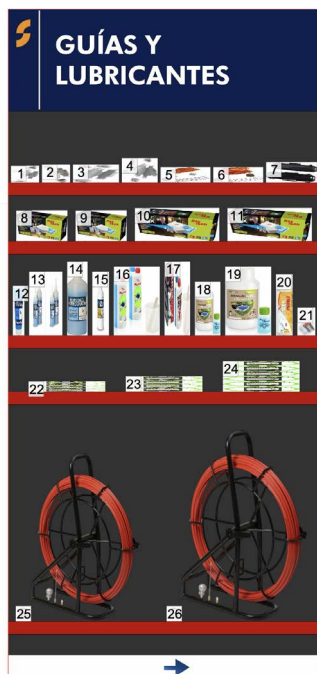
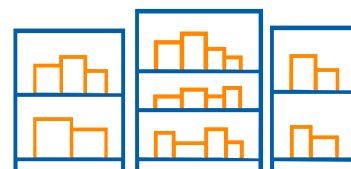
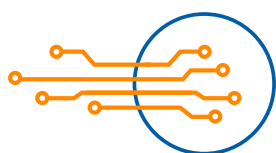
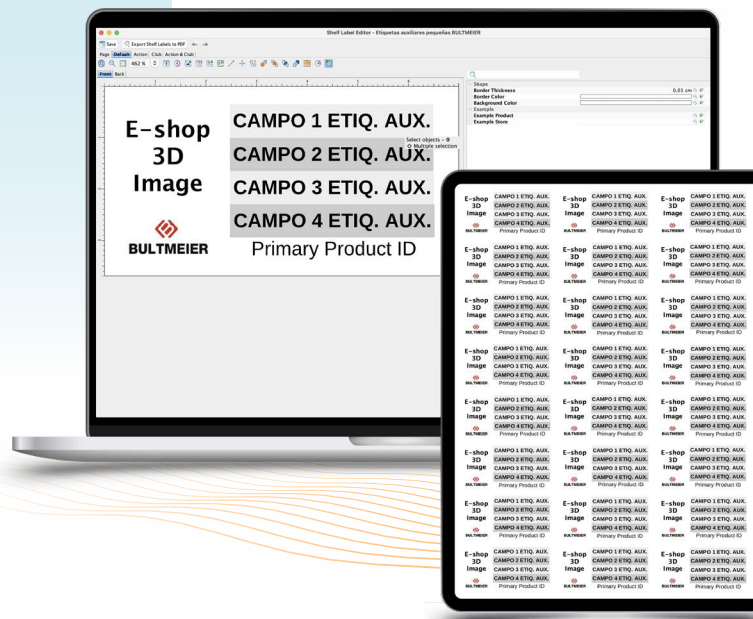
Udostępniliśmy dokumentację w formacie PDF w naszej sieci wewnętrznej.

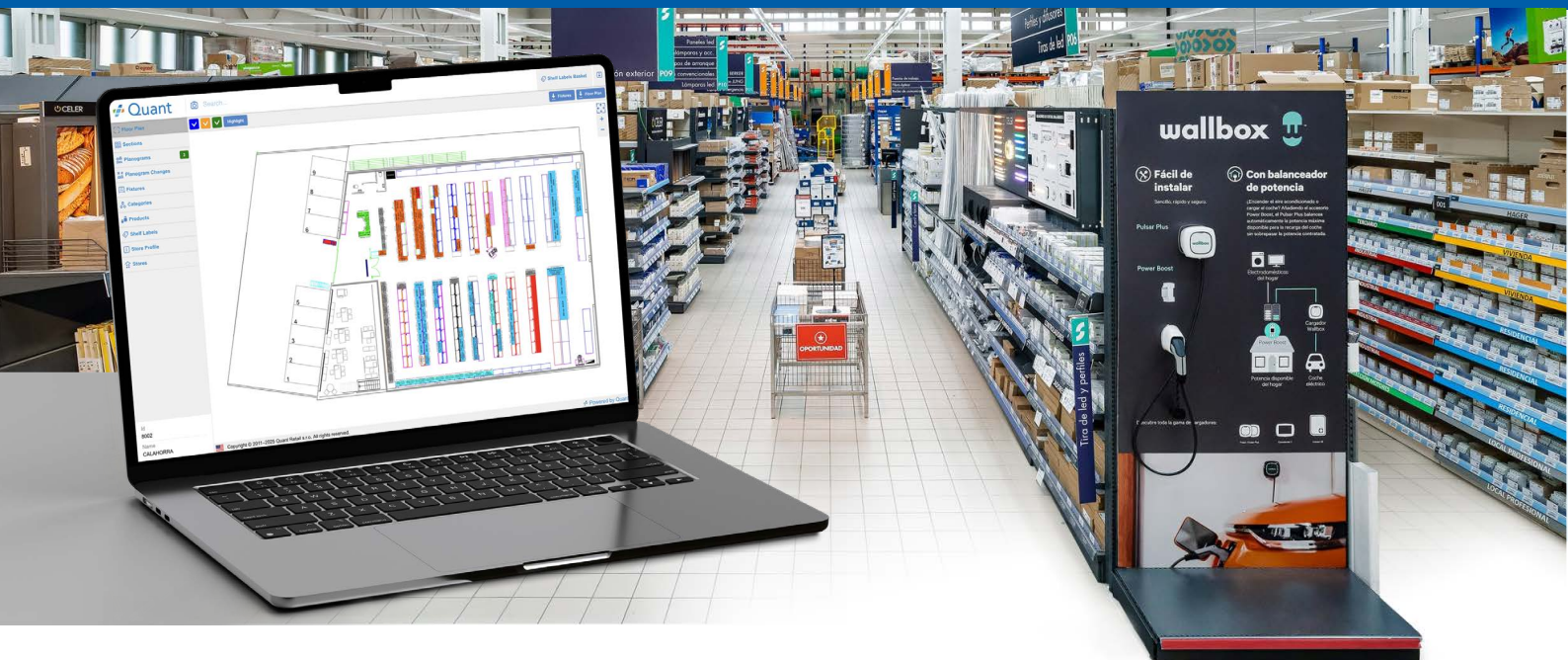
Niedawno zaczęli Państwo korzystać z modułu Etykiety Cenowe w Quant. Jak przebiegało wdrożenie tego modułu?

Początkowo trudno było zrozumieć system i dostosować go do naszych potrzeb. Obecnie nadal borykamy się z problemami z niektórymi zdjęciami produktów, które w systemie Quant są wyświetlane w postaci pikseli, mimo że są to zdjęcia w wysokiej rozdzielczości, i zgłosiliśmy tę kwestię.

Jak oceniliby Pan jakość wsparcia?

Ocenilibym ją na 7 w skali 10. Myślę, że można by ją poprawić poprzez lepsze wcześniejsze zapoznanie się z potrzebami klienta, ponieważ oferowane rozwiązania są bardzo ogólne.





Jakie są dotychczasowe główne wyniki projektu i jakie są Państwa plany i cele na przyszłość?

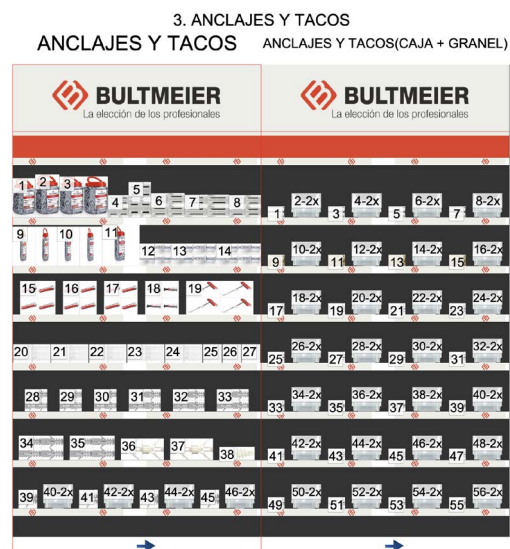
Najbardziej widocznym rezultatem jest to, że pracujemy w sposób bardziej systematyczny i z bardziej globalnym spojrzeniem na projekty. Naszym kolejnym krokiem jest rozszerzenie jego zastosowania na więcej obszarów i dalsze upraszczanie procesów.

Czy poleciłby Pan Quant innym detalistom?

Tak, wierzymy, że może to być dobre narzędzie dla każdej firmy, która chce lepiej zorganizować swoje powierzchnie i zwiększyć wydajność.



„Najbardziej widocznym rezultatem jest to, że pracujemy w sposób bardziej systematyczny i z bardziej globalnym spojrzeniem na projekty”.



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