

دراسة حالة

New West KnifeWorks

كيف رفع فنانو الطهي معدل التحويل
بنسبة 75% مع RetailNext

RetailNext



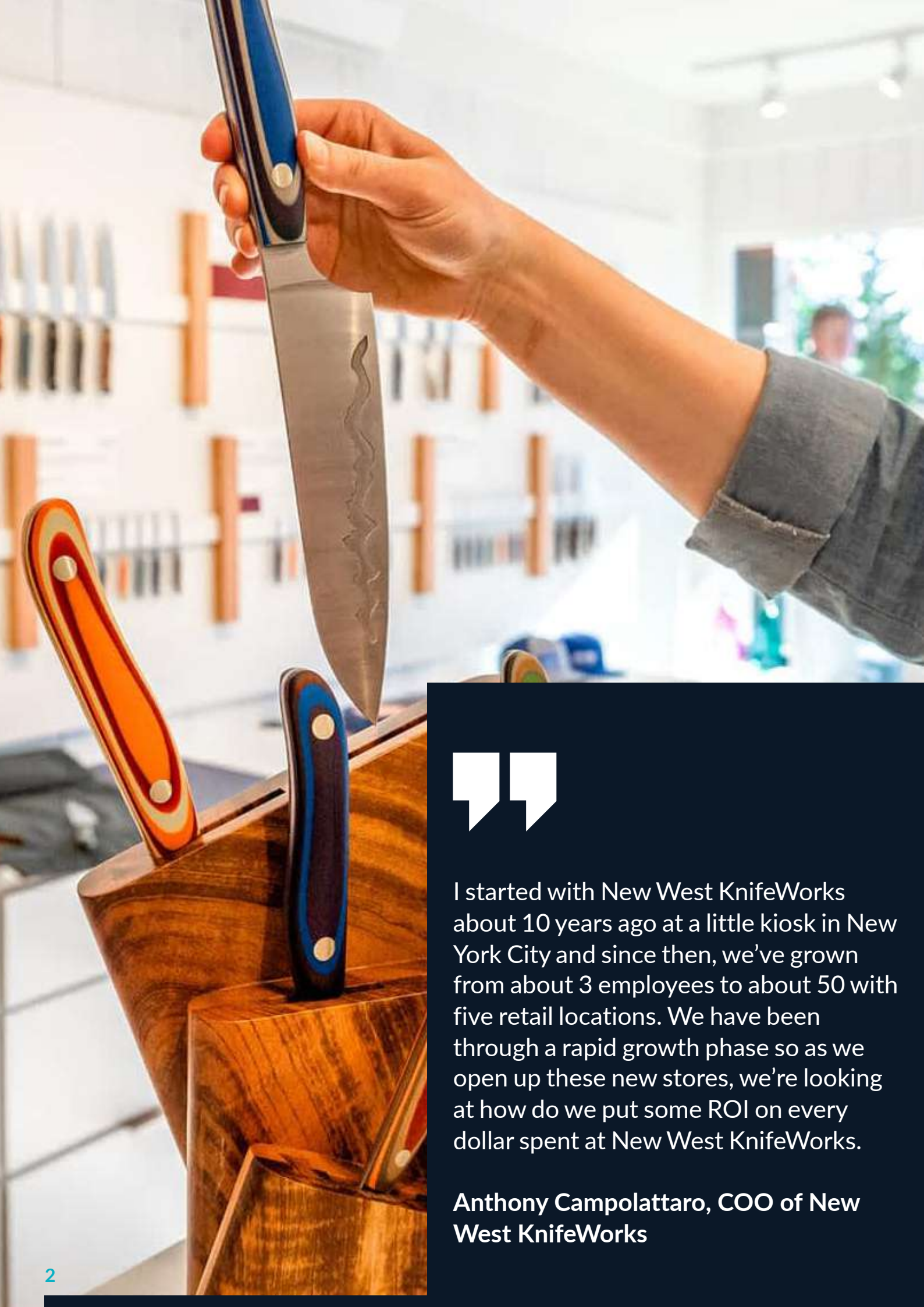
New West KnifeWorks تنجز مهامها مع RetailNext

- **32%** زيادة حركة الزوار في المتجر (على أساس سنوي)
- **75%** زيادة التحويل (سنويًا)

نبذة عن الشركة

إذا كان الطهي فنًا، فإن السكين هي فرشاة الفنان. هذا هو شعار شركة New West KnifeWorks، وهي متجر تجزئة شهير مقره في الولايات المتحدة، يكرس جهوده لصناعة السكاكين اليدوية ذات الجودة العالمية لفناني الطهي. منذ تأسيسها، كان هدف New West KnifeWorks هو إنتاج السكاكين الأفضل جودةً في العالم، مع تصميم أعمال فنية تلهم التميز في إعداد الطعام وتضفي جمالاً على المطبخ. وقد لاقت منتجاتها قبولاً واسعاً في العديد من معارض الفنون الجميلة المرموقة التي تخضع لتقييم لجان تحكيم في الولايات المتحدة، كما حازت على العديد من الجوائز.

نشأت هذه الشركة الفريدة، ومقرها جاكسون هول بوايومنغ، من شغف مؤسسها Corey Milligan حين كان طاهيًا في مطاعم محلية. وبعد بضع سنوات، التقى صديقه القديم Anthony Campolattaro، مديرها التنفيذي للعمليات اليوم، والباقي تاريخ!



I started with New West KnifeWorks about 10 years ago at a little kiosk in New York City and since then, we've grown from about 3 employees to about 50 with five retail locations. We have been through a rapid growth phase so as we open up these new stores, we're looking at how do we put some ROI on every dollar spent at New West KnifeWorks.

Anthony Campolattaro, COO of New West KnifeWorks

التحدي: ما لا يُقاس، لا يتحسن

مع استمرار توسع أعمال شركة New West KnifeWorks، أدرك Anthony وفريقه أنهم بحاجة إلى الحصول على بيانات مفيدة حول متاجرهم من أجل تحقيق التوسع الفعال. علاوة على ذلك، كانوا بحاجة إلى قياس حركة الزوار، التي تُعد المؤشر الأهم ضمن مؤشرات الأداء الرئيسية الخاصة بهم.



قياس حركة الزوار في المتجر بدقة وتحديد الحقيقة الميدانية.



مقارنة أداء المتجر بأداء متاجر مماثلة وبمؤشرات الأداء الرئيسية المحددة.



اكتشاف فرص المبيعات والتسويق داخل المتاجر.





You know we have this kind of mantra at New West KnifeWorks, ‘if it doesn't get measured, it doesn’t get improved’. And RetailNext has been instrumental in our growth because of the ability to measure traffic and conversion. Our thinking is, if you hire well, and you train well, then all you need is to provide the data to be measured.

Anthony Campolattaro, COO of New West KnifeWorks



الحل: تعظيم عائد الاستثمار في المتجر بقرارات قائمة على البيانات

تلقى Anthony وفريق New West KnifeWorks توصية بالتعاون مع RetailNext لتحقيق أهدافهم. ومن خلال الاستثمار في منصة RetailNext، تمكنت New West KnifeWorks من:

تحديد ما هو مطلوب بالضبط لتحقيق أهدافهم، مع تقديم توصيات إرشادية تستند إلى اتجاهات البيانات الحالية والسابقة.

الحصول على رؤى فورية حول أداء المتجر من خلال المؤشرات الرئيسية، بما في ذلك حركة الزوار، ومعدل التحويل، ومتوسط قيمة المعاملة (ATV).

جمع البيانات وقياس سلوك المتسوقين بدقة رائدة في القطاع.



لماذا RetailNext؟

1 تضمن شركة RetailNext دقة بيانات حركة الزوار التي تُعدّ الأفضل في القطاع.

يكتشف مستشعر إنترنت الأشياء المتكامل ®Aurora الأشخاص عشر مرات في الثانية لضمان أقصى دقة في التتبع.

2 بيانات المتجر في الوقت الفعلي مع RetailNext

تتوفر البيانات خلال ثوانٍ على واجهة المستخدم وواجهات برمجة التطبيقات (API) أينما كانت متاجرك في العالم، وتُبرز بيانات حركة الزوار ومقاييس الأداء في الوقت الفعلي من نقاط البيع (POS) والتكامل مع أنظمة إدارة القوى العاملة.

3 قياس معدل التحويل وتحسينه مع RetailNext

من خلال دمج بيانات حركة الزوار وبيانات نقاط البيع، يمكن للمستخدمين الاطلاع على قياسات دقيقة لمعدلات التحويل الخاصة بهم، فضلاً عن تلقي توصيات حول كيفية تحسين الأداء الضعيف.

4 بيانات RetailNext قابلة للتحقق منها

يتم فحص دقة كل مستشعر يدويًّا بعد التثبيت، من خلال تسجيل فيديو ومقارنته بنتائج الحل. ويتوفر تسجيل فيديو عالي الدقة للتحقق من الصحة (خلال 30 يومًا).

5 بيانات RetailNext قابلة للتطبيق

يمكن للمستخدمين الوصول إلى لوحات معلومات متعددة للاطلاع على جميع مؤشرات الأداء الرئيسية. وتستفيد منصة RetailNext من الذكاء الاصطناعي لتقديم توقعات لاتجاهات حركة الزوار وتوصيات تلقائية.

كيف استفادت New West KnifeWorks من RetailNext

من خلال مراجعة بيانات حركة الزوار...

تمكنت New West KnifeWorks من **وضع مؤشرات أساسية دقيقة لحركة الزوار بالكامل**. وأصبح بإمكان مديري المتاجر تخطيط المهام اليومية للموظفين في الساعات الهادئة (مثل جرد المخزون) وتخصيص كامل الطاقم لساعات الذروة.

تمكنت New West KnifeWorks من **تحديد فترات الذروة في حركة الزوار لكل موسم والتنبؤ بها**. ولأن متاجرها تقع في مدن سياحية، فإن قاعدة عملائها موسمية. وباتت الشركة الآن قادرة على تحسين أعمالها بناءً على توقعات فترات الذروة.

عبر البيانات الديموغرافية والاتجاهية

تمكنت شركة New West KnifeWorks من **مراجعة ملف تعريف عملائها** استنادًا إلى البيانات الديموغرافية المتاحة عبر منصة RetailNext. وفي الوقت نفسه، كشفت الخرائط التوجيهية عن الكيفية التي يتنقل بها عملاء New West KnifeWorks داخل متاجرها، وكيف يتفاعلون معها، وكيف تتحقق عمليات الشراء لديهم بطرق مختلفة.

وساعد الجمع بين هذين النوعين من البيانات New West KnifeWorks على فهم **هوية زوار متاجرها، والمنتجات أو العروض التي تبقيهم فيها**. واستفادت الشركة من هذه الرؤى لتحسين عرض منتجاتها واستهداف عملاء محددين بعروض بيع مخصصة لمجموعات منتجات بعينها.

كما تستطيع شركة New West KnifeWorks تحديد **تفاعلات موظفي المتجر مع المتسوقين التي تؤثر أكثر من غيرها على معدل التحويل ومعدل تصريف** منتجات ومعروضات محددة.



من خلال مراجعة معدل التحويل...

تمكنت شركة New West KnifeWorks من **وضع مؤشرات أداء رئيسية (KPI) محددة بوضوح**. كما تمكن فريق الإدارة من مقارنة أداء الفروع فيما بينها، وكذلك قياسه مقابل الأهداف العامة للشركة.

سمحت منصة RetailNext لشركة New West KnifeWorks **بتحديد أصحاب الأداء الأفضل بدقة** من أجل مكافأتهم وتقديرهم، فضلاً عن اتخاذ قرارات تجارية سليمة **لتحسين أداء المتاجر ضعيفة الأداء**.

كما تم تمكين مديري المتاجر من تصحيح المسار من خلال الاطلاع على أدائهم في الوقت الفعلي، مقارنةً بالعام الماضي، وبأداء نظرائهم، وبالأهداف المحددة. واستنادًا إلى أدائهم، أوصت منصة RetailNext بإجراءات يجب تنفيذها في المتاجر لتحسين النتائج.



النتيجة: تحويل المزيد من المتسوقين إلى مشترين

- **32%** زيادة حركة الزوار في المتجر (على أساس سنوي)
- **75%** زيادة معدل التحويل (على أساس سنوي)

تجربة العملاء

بفضل الفهم الأعمق لخصائص عملائها وتوقعاتهم، تمكنت شركة New West KnifeWorks من تحسين تجربة التسوق داخل المتاجر، مما أدى إلى إطالة مدة تجربة التسوق وزيادة حجم سلة المشتريات إلى أقصى حد.

الأداء

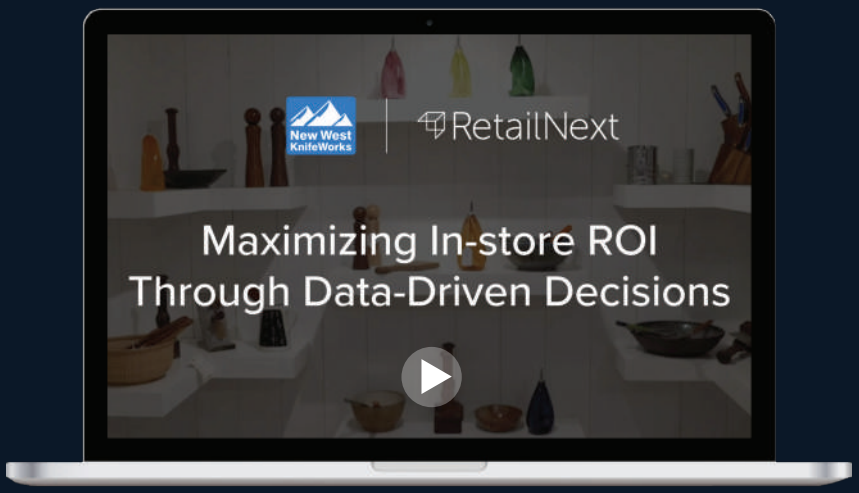
يقول Anthony إن منصة RetailNext ساعدت شركة New West KnifeWorks على إجراء تقييمات فعالة في كل متجر.

البيع والتسويق

تمكنت شركة New West KnifeWorks من قياس تأثير تصميمات المتاجر، وطرق عرض المنتجات، وغيرها من قرارات عرض المنتجات على تفاعل المتسوقين ومؤشرات أداء المتاجر، بما في ذلك معدل التحويل، ومتوسط قيمة المعاملة (ATV)، ومتوسط المبيعات لكل زائر.

We've been able to answer some big 'aha' questions with RetailNext. We always knew we had a strong retail team but now we get to establish benchmarks. RetailNext has been able to measure a lot of cool things for us. As New West KnifeWorks grows, so does our partnership with RetailNext.

Anthony Campolattaro, COO of New West KnifeWorks



شاهد الآن

RetailNext

نبذة عن شركة RetailNext

تُعد RetailNext أول منصة تقنية توفر تحليلات المتسوقين على غرار التجارة الإلكترونية للمتاجر التقليدية والعلامات التجارية ومراكز التسوق، وهي رائدة في التركيز بشكل كامل على تحسين تجربة المتسوق. ومن خلال منصتها المركزية القائمة على نموذج البرمجيات كخدمة (SaaS)، تقوم RetailNext تلقائيًّا بجمع وتحليل بيانات سلوك المتسوقين، مما يوفر لتجار التجزئة رؤى تساعدهم على تحسين تجربة المتسوقين في الوقت الفعلي.

2007
سنة التأسيس

100+
الدول

600+
العلامات التجارية على مستوى العالم