

FALLSTUDIE

Camper

Wie diese moderne Marke mit RetailNext die Leistung ihrer Filialen weltweit steigert

RetailNext



Der Erfolg von Camper mit RetailNext

- **10 %** höhere Konversionsrate (ggü. Vorjahr)
- **20 %** mehr Kundenfrequenz (ggü. Vorjahr)
- **10 %** besseres Kundenerlebnis
- **30 %** weniger Marketingausgaben (ggü. Vorjahr)
- **30 %** weniger Arbeitsstunden (ggü. Vorjahr)

Hintergrund

Camper wurde 1975 auf Mallorca, Spanien, von Lorenzo Fluxa als Antwort auf die Nachfrage nach einem neuen und frischen Schuhstil gegründet. Mit einer reichen Tradition in der Schuhmacherkunst entstand diese einzigartige Marke, die sich durch Vielfalt und Kontraste auszeichnet und heute weltweit bewundert wird. Die Schuhe von Camper werden nach wie vor im ländlichen Herzen Mallorcas entworfen und entwickelt, wo ein junges Kreativteam gemeinsam mit Handwerkern jede Saison rund 500 Modelle kreiert.

Mittlerweile in der vierten Generation hat sich die Marke mit mehr als 400 Filialen weltweit etabliert. Jede Filiale hat ihren eigenen Charakter, der die Kernidentität von Camper um neue Perspektiven bereichert. Seit der Eröffnung der ersten Filiale in Barcelona im Jahr 1981 bis heute ist Camper stets bestrebt, ein lebendiges und ansprechendes Einkaufsumfeld zu schaffen.

Die Herausforderung: Camper-Mitarbeiter weltweit mit aussagekräftigen Daten stärken

Als moderner Händler, der stolz darauf ist, hochwertige Produkte herzustellen, wollte das Team von Camper ebenso hochwertige Filialdaten bereitstellen, die seinen Mitarbeitern dabei helfen würden, das Markenerlebnis vor Ort an verschiedenen Standorten weltweit zu verbessern. Insbesondere strebte Camper ein vielschichtiges und kontextbezogenes Verständnis des Einkaufserlebnisses in den Filialen an.



- Das Camper-Filialkonzept ändern
- Mitarbeiter zu datengestützten Entscheidungen bewegen
- Basiskennzahlen für die Filialleistung festlegen, um verschiedene KPIs zu messen



RetailNext has been an excellent global partner for Camper, **supporting us in every location around the world**. They are constantly bringing innovation to us, thinking about how they can help us achieve our goals. From our store teams to our CEO, the entire organization relies on the data provided by RetailNext. As stores return to some kind of normal post Covid-19, this data will be critical to our success.

Pere Fiol, Head of Business Technology at Camper

Die Lösung: Klar. Transparent. Zuverlässig.

Die visionäre Marke war sich bewusst, dass sie eine Partnerschaft mit einem anderen Marktführer eingehen musste, der ihre Vision teilte, das Ladenkonzept mit einer skalierbaren Lösung für ihre weltweite Präsenz zu verbessern. Camper wandte sich an RetailNext, den Experten für intelligente Einzelhandelsanalysen, um das Einkaufserlebnis in den stationären Filialen mit beispielloser Genauigkeit zu optimieren. Es gab einige konkrete Vorteile von RetailNext, von denen das Camper-Team wusste, dass sie ihre Leistung deutlich steigern würden.

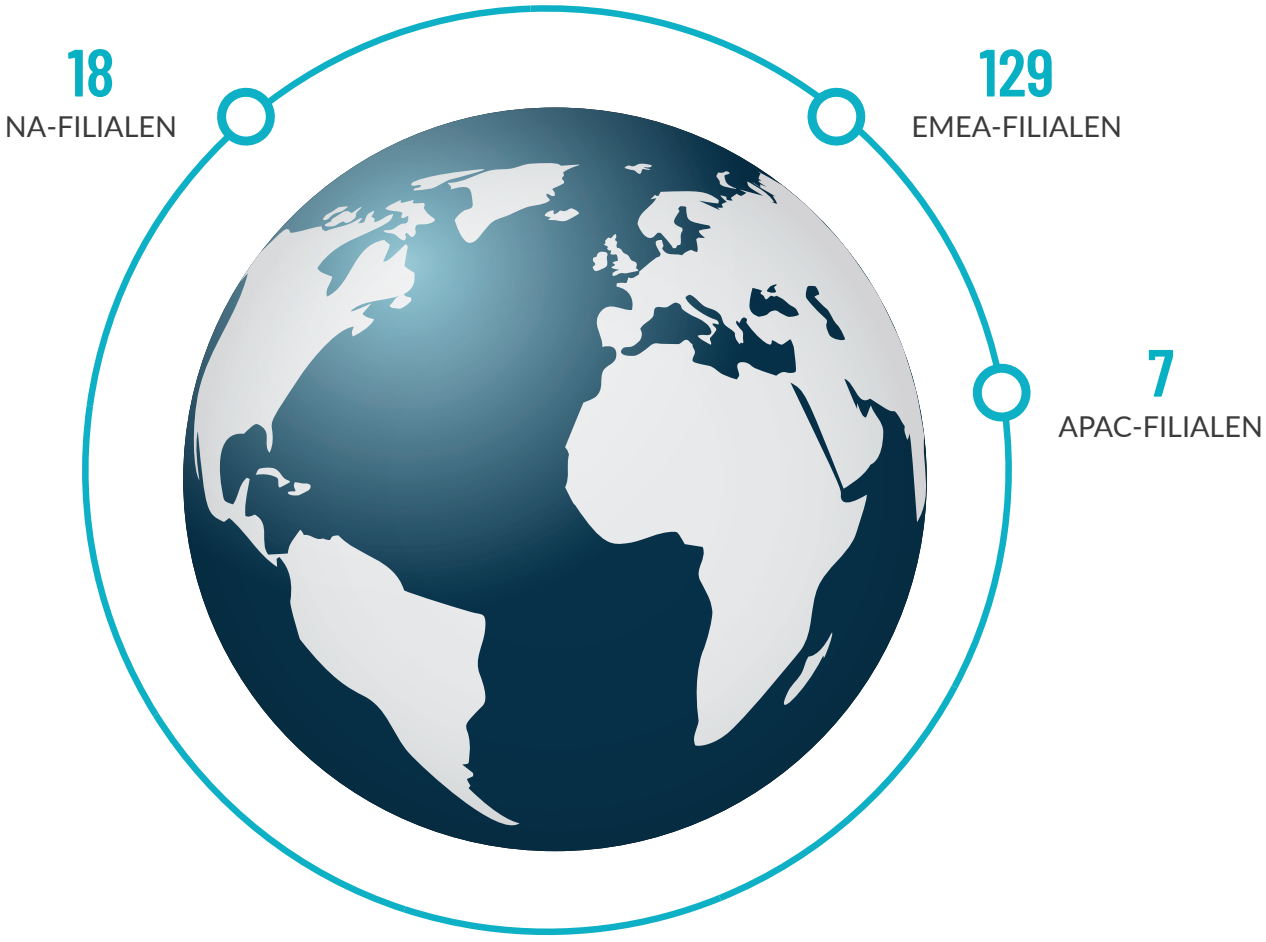




Eine globale, skalierbare Lösung

Mit einem weltweiten Kundenstamm und Installationen in über 100 Ländern ist RetailNext die einzig sinnvolle Wahl für eine Analyselösung, die sich nachweislich weltweit einsetzen lässt.

154 CAMPER-FILIALEN WELTWEIT





Warum RetailNext?

1

RetailNext garantiert eine branchenweit führende Genauigkeit der Frequenzdaten

Der All-in-One-IoT-Sensor Aurora® erfasst Personen zehnmal pro Sekunde, um eine maximale Tracking-Genauigkeit zu gewährleisten.

2

RetailNext-Kunden sehen Daten aus den Filialen in Echtzeit

Die Daten stehen innerhalb von Sekunden auf der Benutzeroberfläche und über die APIs zur Verfügung, ganz gleich, wo sich Ihre Filialen weltweit befinden.

3

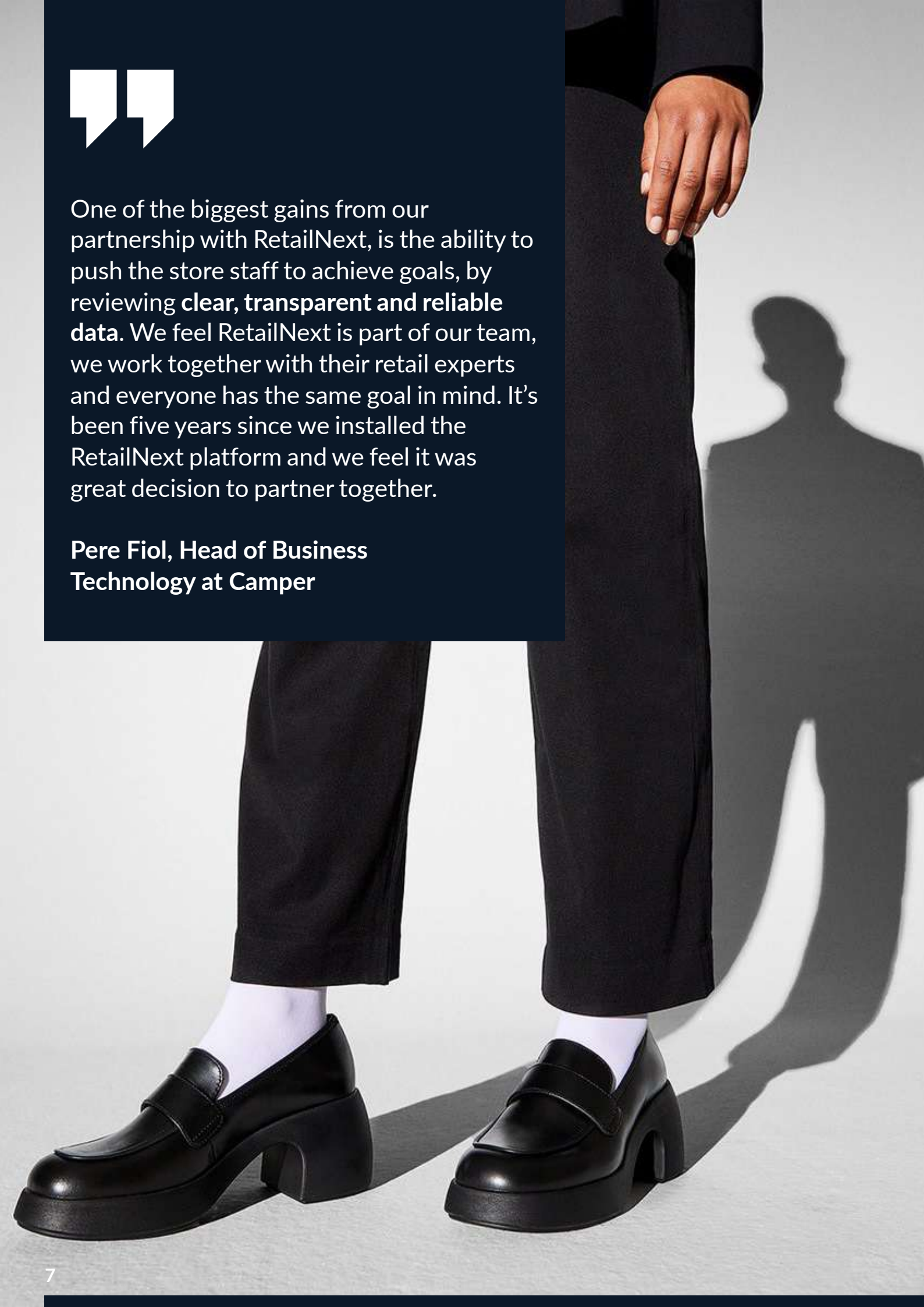
Die Daten von RetailNext sind überprüfbar

Jeder Sensor wird nach der Installation manuell auf seine Genauigkeit überprüft, indem eine Videoaufzeichnung angefertigt und diese mit den Ergebnissen der Lösung verglichen wird. Zur Validierung stehen HD-Videoaufzeichnungen zur Verfügung (innerhalb von 30 Tagen).

4

Die Daten von RetailNext sind direkt umsetzbar

Benutzer können auf mehrere Dashboards zugreifen, um einen Überblick über alle KPIs zu erhalten. Die RetailNext-Plattform nutzt KI, um prognostizierte Frequenztrends und automatische Empfehlungen bereitzustellen.



One of the biggest gains from our partnership with RetailNext, is the ability to push the store staff to achieve goals, by reviewing **clear, transparent and reliable data**. We feel RetailNext is part of our team, we work together with their retail experts and everyone has the same goal in mind. It's been five years since we installed the RetailNext platform and we feel it was great decision to partner together.

Pere Fiol, Head of Business Technology at Camper

Wie Camper seine RetailNext-Daten nutzte

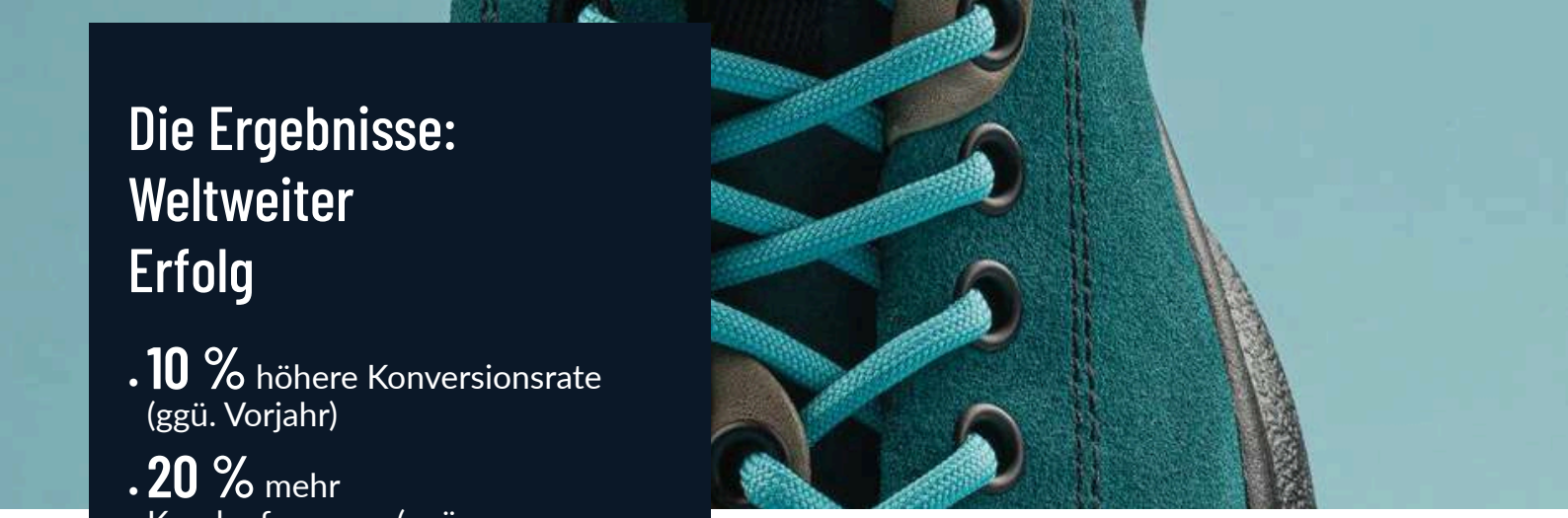
Durch die Investition in die RetailNext-Plattform erhielt Camper Zugang zu **präzisen und umsetzbaren Daten**, die es dem Unternehmen ermöglichten, Verbesserungspotenziale gezielt zu identifizieren und strategische Geschäftsentscheidungen nicht mehr auf Vermutungen stützen zu müssen.

Durch die Auswertung der Frequenzdaten...



Durch die Überprüfung der Konversionsrate...





Die Ergebnisse: Weltweiter Erfolg

- **10 %** höhere Konversionsrate (ggü. Vorjahr)
- **20 %** mehr Kundenfrequenz (ggü. Vorjahr)
- **10 %** besseres Kundenerlebnis
- **30 %** weniger Marketingausgaben (ggü. Vorjahr)
- **30 %** weniger Arbeitsstunden (ggü. Vorjahr)

Kontinuierliche Unterstützung

Erfolgreiche Partnerschaft

Camper konnte auf das Team aus Einzelhandelsexperten von RetailNext zurückgreifen, das proaktiv Analysen und Erkenntnisse bereitstellt, die die Marke in ihren Filialen nutzen kann.

Unternehmenskultur

Eine gemeinsame Vision vorantreiben

Durch die Erfassung verschiedener Filialkennzahlen gelang es der Camper-Zentrale, die Sichtweise und Wahrnehmung der Mitarbeiter zu verändern. So rückten mehr Kundenbetreuung, höhere Zufriedenheit und mehr Umsatz in den Fokus.

Kundenerlebnis

Verbesserte Personaleinsatzplanung

Camper erkannte, wann und wo Personal in der Filiale einzusetzen ist, um anhand von Interessen und Verhalten der Kunden die Nachfrage zu decken.

Verbesserter Kundenservice

Camper entwickelte ein tiefes Verständnis dafür, wie Verkaufsberater und Kunden in der Filiale interagieren, und verbesserte so den Kundenservice.

Vertrieb und Marketing

Gesteigerte Effizienz und Produktivität

Camper konnte messen, wie sich Ladenlayouts, Produktplatzierungen und weitere Merchandising-Entscheidungen auf Kundenengagement und Filialkennzahlen wie Konversionsrate, durchschnittlichen Bonwert (ATV) und Umsatz pro Besucher auswirken.



RetailNext not only offered our business all the right tools, but also the most effective ones to make changes in our stores on a global scale. All the while ensuring that **they walked this journey with us** as the partnership between both companies grew. I always recommend RetailNext to other retailers because we've had such a great experience.

Pere Fiol, Head of Business Technology at Camper

RetailNext

Über RetailNext

Als erste Technologieplattform, die Kundenanalysen im Stil des E-Commerce in stationäre Geschäfte, Marken und Einkaufszentren bringt, ist RetailNext ein Pionier, der sich ganz auf die Optimierung des Einkaufserlebnisses konzentriert. Über seine zentralisierte SaaS-Plattform erfasst und analysiert RetailNext automatisch Daten zum Kundenverhalten und liefert Händlern so Erkenntnisse, mit denen sie das Einkaufserlebnis in Echtzeit verbessern können.

600+
Marken weltweit

100+
Länder

2007
Gründungsjahr