

導入事例

Hurley

世界的サーフブランドが
RetailNextで高い業績を実現

RetailNext



Hurley、 RetailNextで躍進

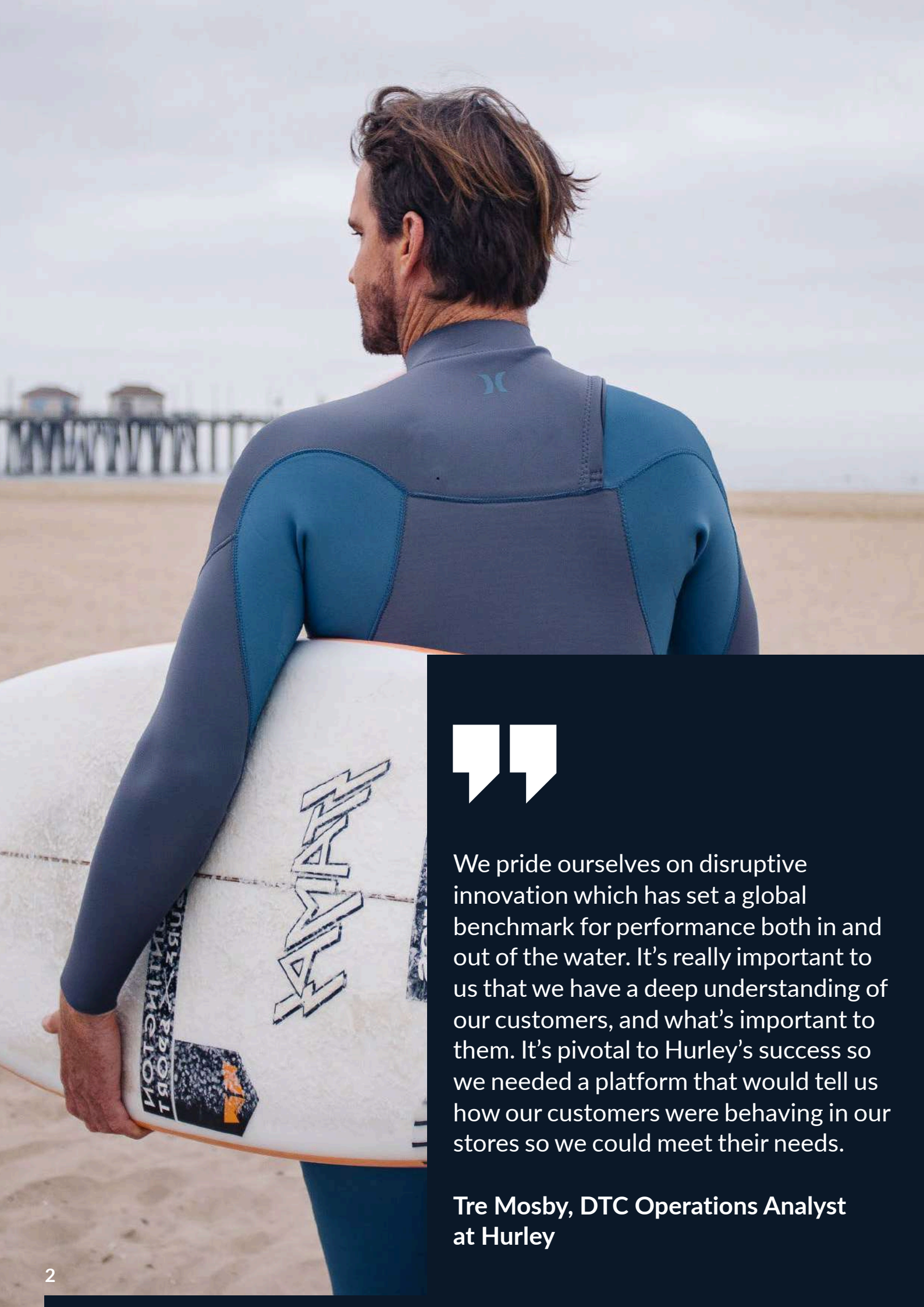
コンバージョン率5%向上

- 38店舗
- 24/7/365Traffic Analyticsへのアクセス

背景

海から生まれたHurleyは1999年、次世代の声を後押しする理念を掲げてハンティントンビーチで創業。以来このユニークなサーフブランドは世界有数のミュージシャンやサーファー、スケーターと組み、ビーチライフスタイルに根ざす世界的ユースカルチャーブランドへ成長しました。

現在、南カリフォルニアを拠点とするこのサーフブランドは、北米に38店舗を展開しており（その多くはハワイ、カリフォルニア、テキサス、フロリダにあります）、同社にとって新たなエキサイティングな一章として、店舗網の拡大に取り組んでいます。



We pride ourselves on disruptive innovation which has set a global benchmark for performance both in and out of the water. It's really important to us that we have a deep understanding of our customers, and what's important to them. It's pivotal to Hurley's success so we needed a platform that would tell us how our customers were behaving in our stores so we could meet their needs.

Tre Mosby, DTC Operations Analyst at Hurley

課題：表面的な店舗データ

この圧倒的な存在感を誇るブランドは、
以前にも別の小売分析ソリューションを
導入していましたが、それだけでは
店舗での体験について、多角的かつ文脈に
沿った理解を得る
ことができませんでした。

来店客数が不正確。

誤ったコンバージョン率。

**来店客数の予測の誤りによる
無駄な労働時間。**

導入後の支援体制の不備。

**店舗内でのショッパー・
ジャーニーに関する包括的な
データが不足しています。**





解決策：信頼のパートナーとデータを徹底分析

他の小売企業の推奨を受け、Hurley社は既存の来店客数ソリューションに代えてRetailNextを採用しました。Mosby氏とそのチームは、RetailNextのいくつかの具体的なメリットが、優れたショッピング体験を提供するHurley社の力を大きく高めると確信していました。

1

RetailNextは、業界トップクラスの精度を誇る来店客数データを保証いたします。

オールインワン型IoTセンサーAurora®は、1秒間に10回人の存在を検知し、最高の追跡精度を確保します。

2

RetailNextのお客様は店内データをリアルタイム確認

世界中のどこに店舗があっても、ユーザーインターフェースやAPIを通じて、数秒以内にデータを確認できます。

3

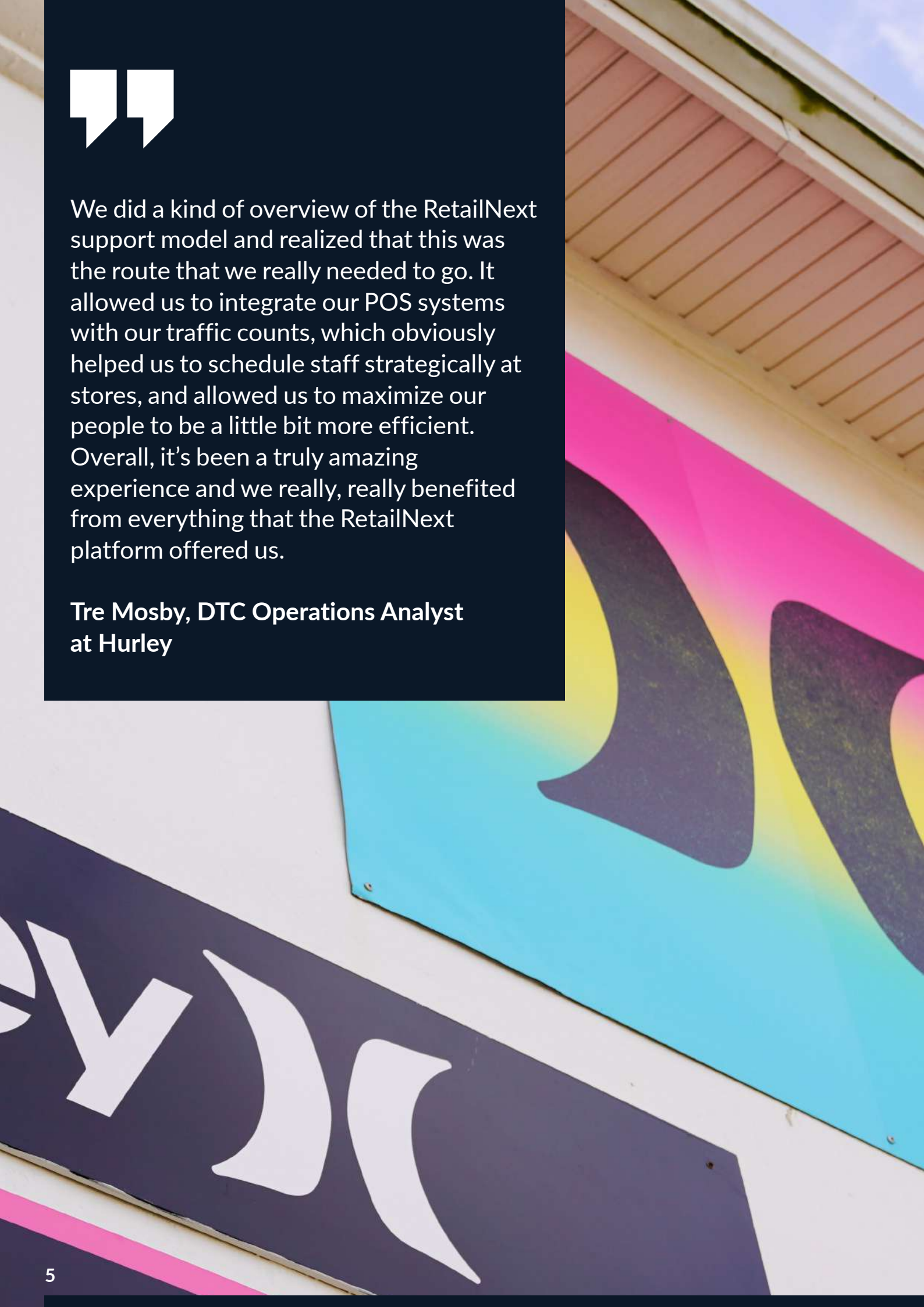
RetailNextのデータは検証可能です

すべてのセンサーは、設置後に、動画の録画とソリューションの結果との照合を通じて、精度について手動で監査されます。検証用にHD動画の録画をご利用いただけます（30日以内）。

4

RetailNextのデータは実用的なものです

ユーザーは複数のダッシュボードにアクセスし、すべてのKPIを把握することができます。RetailNextプラットフォームはAIを活用し、来店客数の予測トレンドや自動的な推奨事項を提供します。



We did a kind of overview of the RetailNext support model and realized that this was the route that we really needed to go. It allowed us to integrate our POS systems with our traffic counts, which obviously helped us to schedule staff strategically at stores, and allowed us to maximize our people to be a little bit more efficient. Overall, it's been a truly amazing experience and we really, really benefited from everything that the RetailNext platform offered us.

Tre Mosby, DTC Operations Analyst at Hurley

HurleyのRetailNextデータ活用法

RetailNextプラットフォームへの投資により、Hurley社は**正確かつ実用的なデータ**を活用できるようになり、改善すべき点を的確に特定できるほか、戦略的な経営判断において当て推量を排除することができました。

来店客数データを分析することで.....



Hurleyは全店舗で**正確な来店客数の基準指標を確立**しました。これでピーク時間帯を特定・予測でき、店舗マネージャーは閑散時にスタッフの日常業務（在庫確認など）を計画し、繁忙時は人員をフル配置できました。



また、一部店舗では営業時間を調整する余地も見えてきました。営業時間を延長した店舗では来店客数が増え、遅い時間帯の売上も獲得できました。一方、来店客数が減った店舗では勤務時間をそれに合わせて調整し、**大幅なコスト削減を実現しました。**



人員管理データの統合で、店舗マネージャーは来店客数データとの比較に基づく**スタッフのシフト最適化策**の提案も受けられるようになりました。Hurleyは必要な時に増員し、来店客数が少なくてもコンバージョン率が安定している時は減員できました。

コンバージョン率を確認することで.....



POSと来店客数データの統合で、Hurleyの店舗・地区マネージャーは前年・他店・目標と比べた**リアルタイムの業績指標を使えるようになりました。**



業績指標に基づき、RetailNextプラットフォームは、Hurleyの店舗チームに対し、業績向上のための**対策を提案しました。**



Hurleyの経営陣は、報奨・表彰すべき**優秀な社員を的確に特定**し、**業績不振の分野を改善**するための確かな経営判断を下せました。



買い物客の動線分析で.....

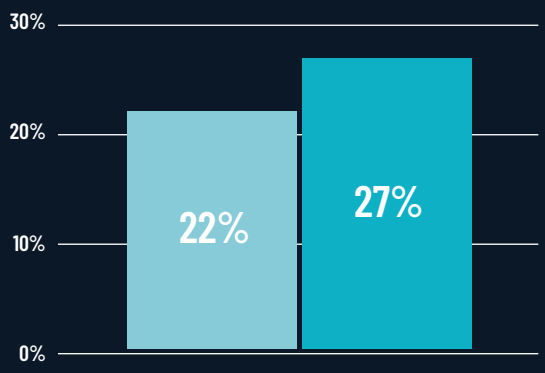
Hurley社は、**店舗内での顧客の行動を把握**できました。また、ショッパー・ジャーニーから、顧客層ごとに店内の回り方、商品との関わり方、購買への至り方が異なることも明らかになりました。

Hurley社はこれらの知見を活かし、**商品陳列の判断やマーケティングキャンペーンを改善**しました。また、特定の商品やディスプレイのコンバージョン率と販売実績に最も影響する、店舗スタッフと顧客のやり取りも特定できました。



結果：成功の波に乗る

コンバージョン率5%向上



- 38店舗
- 24/7/365Traffic Analyticsへのアクセス

顧客体験

スタッフ勤務表の改善

Hurley社は、顧客の関心や行動に基づき、顧客の需要に見合うよう、店内でいつ、どこにスタッフを配置すべきかについて、知見を得ました。

顧客サービスの向上

Hurley社は、店舗内の各所で店舗スタッフと買い物客がどのように関わっているかを深く理解することで、顧客サービスの向上を図ることができました。

営業・マーケティング

効率と生産性の向上

Hurley社は、店舗レイアウトや商品の配置、その他のマーチャンダイジング上の決定が、買い物客のエンゲージメントや、コンバージョン率、平均取引額（ATV）、来店客1人あたり売上高といった店舗の業績指標に与える影響を測定することができました。



RetailNext pretty much gave us the traffic and conversion numbers that we were looking for to base strategic promos in a regional area, it allowed us to dial those in a little bit more. Fleetwide, we were looking at around 22% prior to joining RetailNext, after jumping onto the platform and utilizing all of the benefits and features, we were able to increase our conversion up to 27% fleetwide.

Tre Mosby, DTC Operations Analyst at Hurley



お客様の声を動画で見る

RetailNext

RetailNextについて

実店舗、ブランド、ショッピングモールにEコマース式の買い物客分析をもたらした初の技術プラットフォームであるRetailNextは、買い物客体験の最適化に全面的に注力する先駆者です。RetailNextは、一元化されたSaaSプラットフォームを通じて、買い物客の行動データを自動的に収集・分析し、小売企業に買い物客体験をリアルタイムで改善するための知見を提供しています。

600+
世界中のブランド

100+
国々

2007
設立年