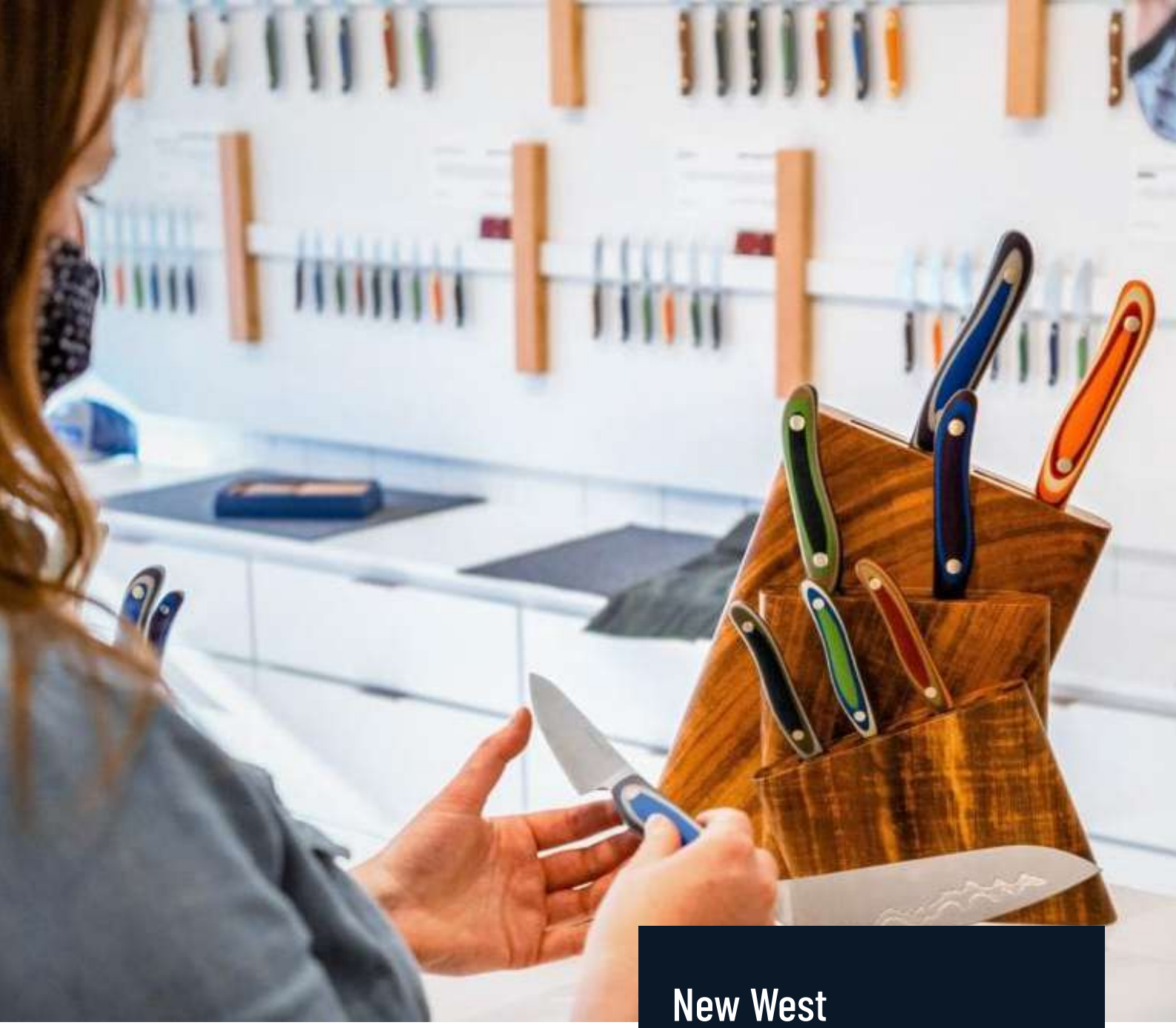


導入事例

New West KnifeWorks

「料理のアーティスト」が
RetailNextでコンバージョンを75%
高めた方法

RetailNext



New West KnifeWorks、RetailNextで成果

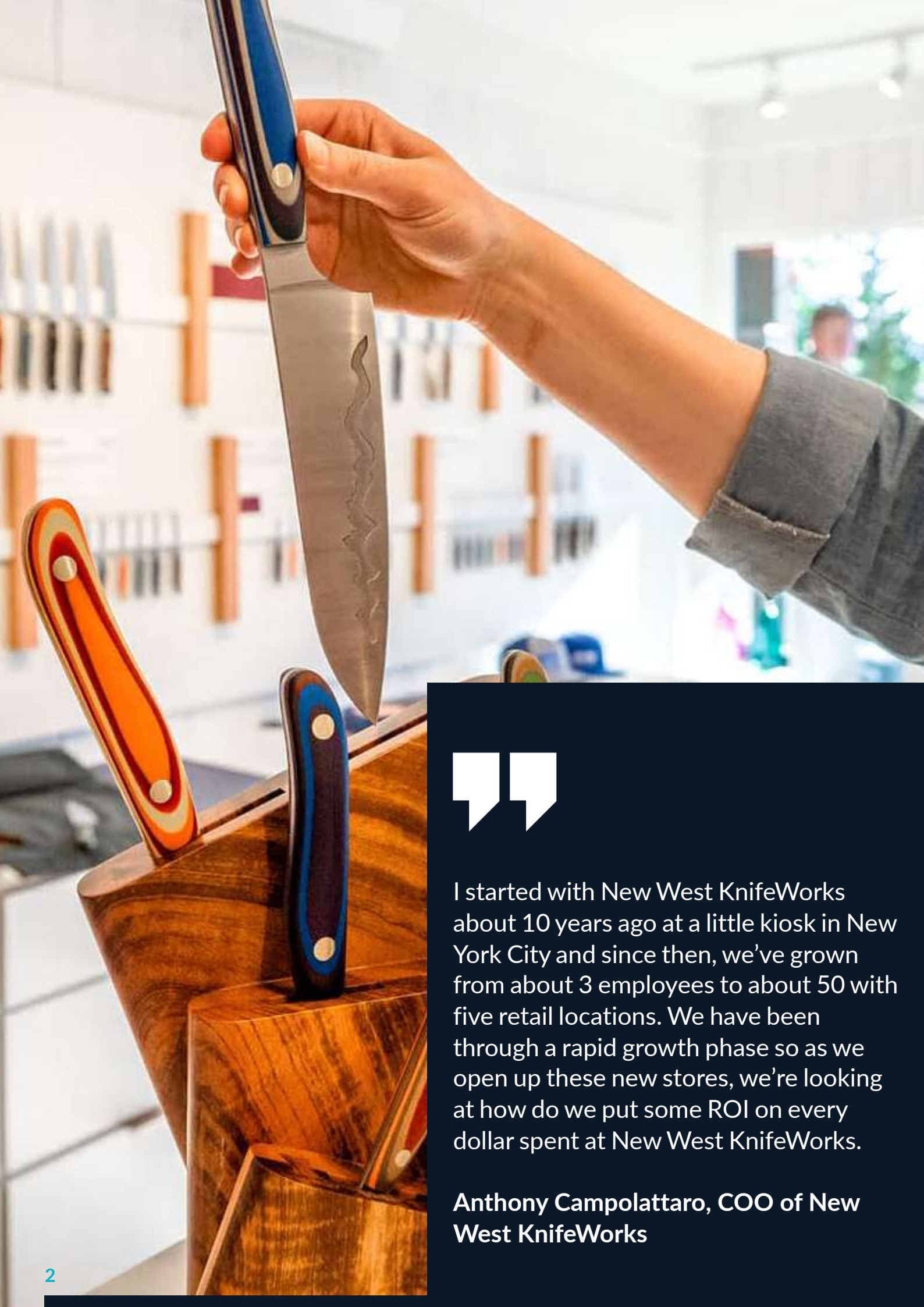
.32%来店客数の増加
（前年同期比）

.75%コンバージョン率向上
（前年同期比）

背景

料理が芸術なら、包丁は芸術家の筆です。これが、料理の芸術家のために世界最高水準の包丁を手作りする、米国の著名な小売企業「New West KnifeWorks」のモットーです。創業以来、同社は世界最高品質の包丁を製造すると同時に、料理の腕を磨き、キッチンを美しく彩る芸術作品をデザインすることを目指してきました。同社の製品は米国を代表する多くの審査制美術展で広く認められ、数々の賞を受賞しています。

ワイオミング州の美しいジャクソン・ホールに本社を置くこのユニークな企業は、創業者のCorey Milligan氏が地元のレストランで調理スタッフとして働いていた際の情熱から生まれました。数年後、Milligan氏は長年の友人であり、現在はNew West KnifeWorksのCOOを務めるCampolattaro氏と出会い、その後の展開は、いわゆる「ご存じの通り」です！



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

課題：「測定されなければ、改善はできない」

New West KnifeWorksの事業が拡大を続ける中、Campolattaro氏とそのチームは、事業を効果的に拡大していくためには、各店舗に関する有益なデータを導入する必要があると認識していました。さらに、KPIの最重要指標である来店客数を測定する必要もありました。



店舗の来店客数を正確に計測し、「実際の状況」を把握します。



同業他社や定められたKPIと照らし合わせて、店舗の業績を評価します。



店舗での販売およびマーケティングの機会を引き出します。





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



解決策：データに基づく意思決定による店舗ROIの最大化

Campolattaro氏とNew West KnifeWorksのチームは、目標達成のためにRetailNextを活用するよう勧められました。RetailNextプラットフォームへの投資により、New West KnifeWorksは以下のことを実現することができました：

業界トップクラスの精度で、買い物客の行動データを収集・分析します。

来店客数、コンバージョン率、平均客単価（ATV）などの主要指標を活用して、店舗の業績に関する情報を即座に把握できます。

目標達成のために具体的に何が必要かを特定し、現在および過去のデータの傾向に基づいた具体的な提言を行います。



なぜRetailNextなのか？

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なら店舗データをリアルタイムで確認

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。POS（販売時点情報管理）や人員管理システムとの連携により、リアルタイムの来店客数データや業績指標を明確に把握できます。

3

RetailNextならコンバージョン率を測定・改善

来店客数データとPOSデータを統合することで、コンバージョン率を正確に把握し、パフォーマンスが低い場合の改善策の提案も受けられます。

4

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）。

5

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。

New West KnifeWorksのRetailNextデータ活用法

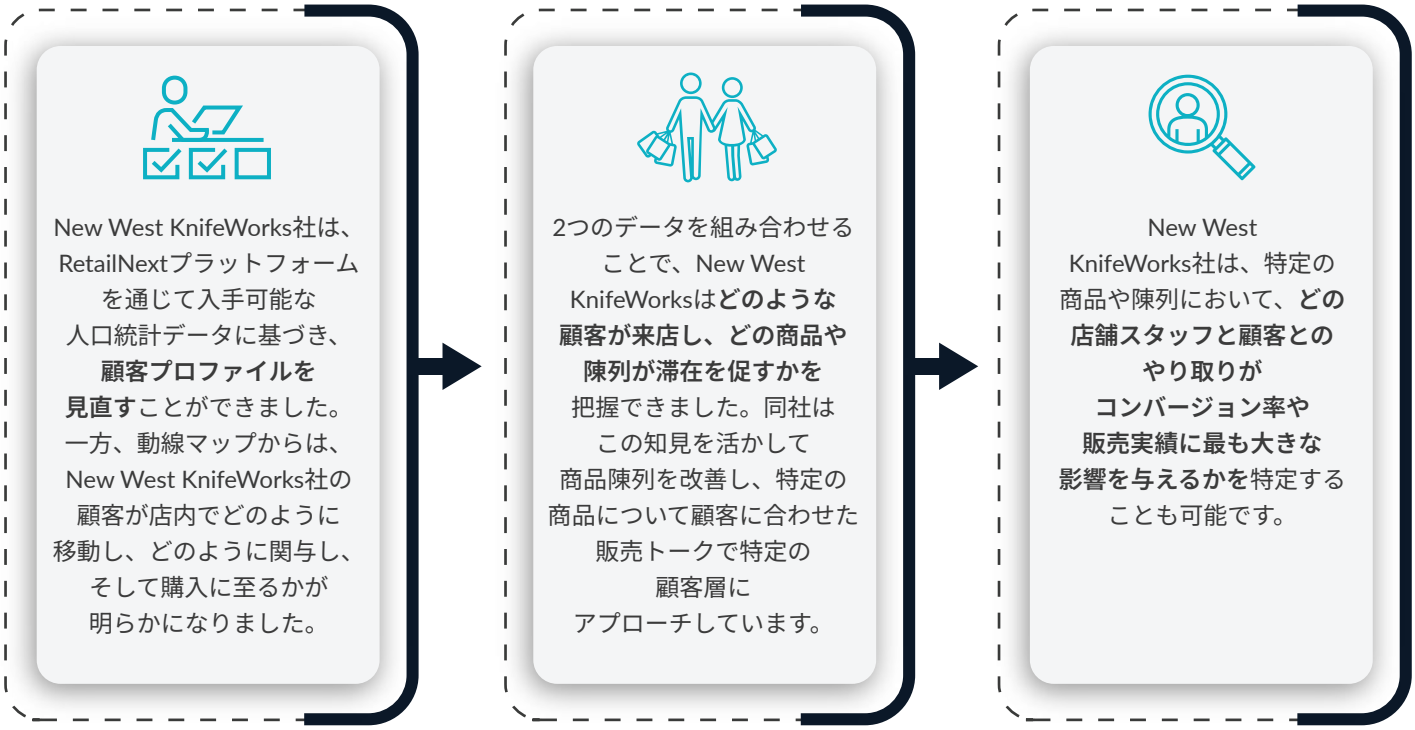
来店客数データを分析することで.....



New West KnifeWorksは**全来店客数の正確な基準指標を確立**しました。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、ピーク時は全スタッフを配置できるようになりました。

New West KnifeWorksは**季節ごとの来店客数のピークを特定・予測**できました。店舗が観光地にあるため顧客層は季節で変動しますが、今はピーク時期の予測をもとに事業を最適化できます。

人口統計・動線データを分析して



New West KnifeWorks社は、RetailNextプラットフォームを通じて入手可能な人口統計データに基づき、**顧客プロファイルを見直す**ことができました。一方、動線マップからは、New West KnifeWorks社の顧客が店内でどのように移動し、どのように関与し、そして購入に至るかが明らかになりました。

2つのデータを組み合わせることで、New West KnifeWorksは**どのような顧客が来店し、どの商品や陳列が滞在を促すかを**把握できました。同社はこの知見を活かして商品陳列を改善し、特定の商品について顧客に合わせた販売トークで特定の顧客層にアプローチしています。

New West KnifeWorks社は、特定の商品や陳列において、**どの店舗スタッフと顧客とのやり取りがコンバージョン率や販売実績に最も大きな影響を与えるか**を特定することも可能です。



コンバージョン率を分析することで.....

New West KnifeWorks社は、**明確に定義されたKPIを策定**することができました。経営陣は、各店舗の業績を他店舗と比較するとともに、事業全体の目標との照合を行うことができました。

RetailNextプラットフォームにより、New West KnifeWorks社は、報奨や表彰の対象となる**トップパフォーマーを正確に特定**できたほか、**業績不振の店舗を改善**するための的確な経営判断を下すことができました。

店舗マネージャーも軌道修正できるようになりました。自店の業績をリアルタイムで前年、他店舗、目標と比較できるためです。RetailNextプラットフォームは、その業績に基づき、成果向上のための店舗施策を提案しました。



結果：より多くの買い物客を購入者に転換する

- **32%**来店客数の増加（前年同期比）
- **75%**コンバージョン率の増加（前年同期比）

顧客体験

顧客像とその期待を深く理解したことで、New West KnifeWorksは店舗体験を向上できました。その結果、顧客の滞在時間が延び、1人あたりの購入額も最大化されました。

営業・マーケティング

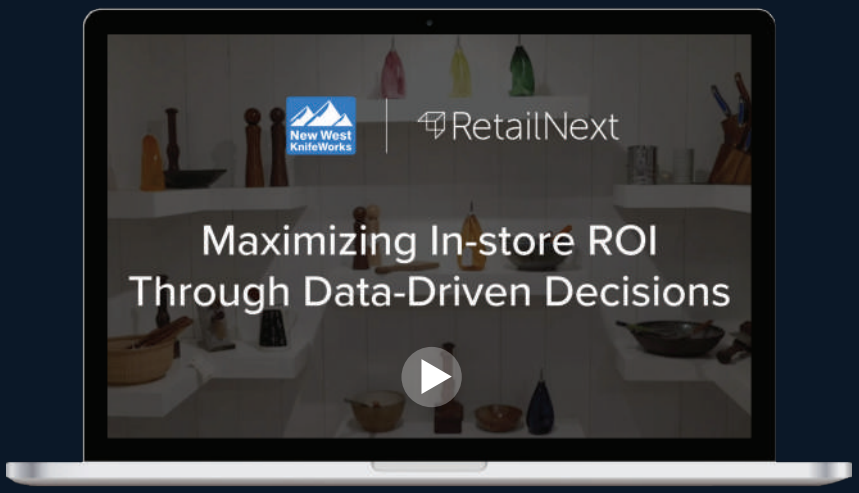
New West KnifeWorks社は、店舗レイアウトや商品の陳列配置、その他のマーチャンダイジング上の決定が、買い物客のエンゲージメントや、コンバージョン率、平均取引額（ATV）、来店客1人あたり売上高といった店舗の業績指標に与える影響を測定することができました。

パフォーマンス

Campolattaro氏によると、RetailNextプラットフォームのおかげで、New West KnifeWorksは各店舗で効果的な評価を実施できるようになったとのことです。

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



今すぐ視聴する

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