

客户案例

New West KnifeWorks

这些餐饮艺术家如何借助 RetailNext 将转化率提升了 75%

RetailNext



New West KnifeWorks 借助 RetailNext 高效完成任务

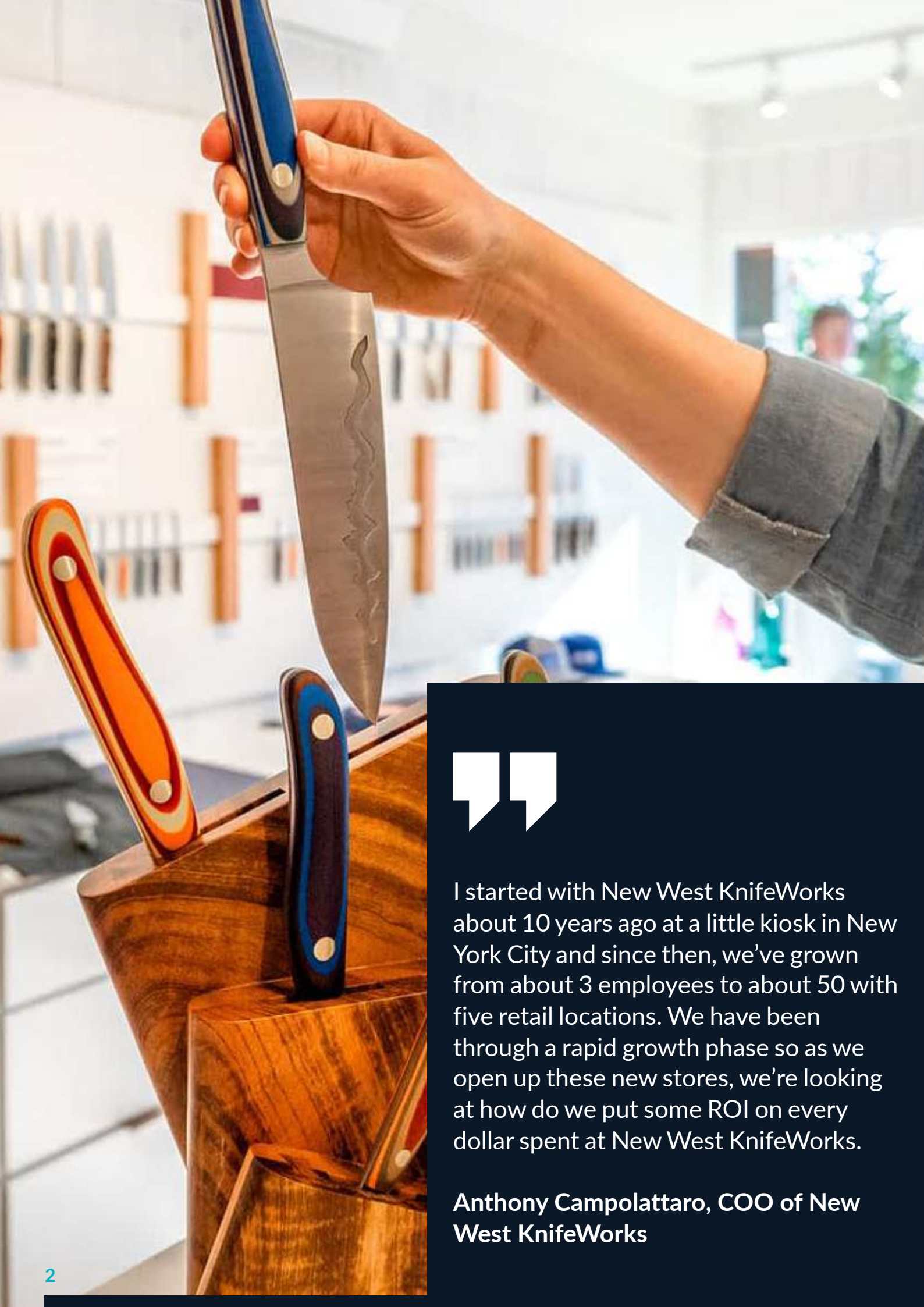
.32% 门店客流增长（同比）

.75% 转化率增长（同比）

背景

如果说烹饪是一门艺术，那么刀具就是艺术家的画笔。这正是 New West KnifeWorks 的座右铭——这家位于美国的知名零售商致力于为烹饪艺术家手工打造世界级的刀具。自创立以来，New West KnifeWorks 的目标始终是打造世界上品质最卓越的刀具，同时设计出既能激发烹饪灵感、提升料理水准，又能美化厨房的艺术品。其作品在美国众多顶级评审制美术展上广受认可，并屡获殊荣。

总部位于风景如画的怀俄明州杰克逊霍尔，这家独特的企业源于创始人 Corey Milligan 的热忱，他当时在当地餐馆担任一线厨师。几年后，Milligan 结识了多年好友、现任 New West KnifeWorks 的 COO Anthony Campolattaro，之后的故事，正如人们常说的，就成了历史！



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

挑战：“无法衡量，就无法改进”

随着 New West KnifeWorks 业务的持续扩张，Anthony 和他的团队意识到，为了有效扩大规模，他们需要引入有关门店的深入数据。此外，他们还需要衡量门店客流——这是其关键绩效指标（KPI）中的重中之重。



准确测量门店客流，并确定“真实情况”。



将门店业绩与同行及既定的关键绩效指标（KPI）进行对比分析。



发掘门店销售与营销机遇。





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



解决方案：通过数据驱动的决策最大化门店投资回报率

Anthony 和 New West KnifeWorks 团队收到建议，与 RetailNext 合作以实现其目标。通过投资 RetailNext 平台，New West KnifeWorks 得以：

以业界领先的精度收集并分析购物者行为。

通过门店客流、转化率和平均交易额（ATV）等关键指标，立即掌握门店业绩情况。

准确确定实现其目标所需的具体条件，并根据当前和历史数据趋势提出具体建议。



为什么选择 RetailNext?

1

RetailNext 保证其客流数据具备业界领先的准确性。

Aurora® 这款多功能物联网传感器每秒可检测人员十次，以确保最高的追踪精度。

2

RetailNext 的客户可以实时查看店内数据

无论您的门店位于世界何处，用户界面和 API 都能在几秒钟内提供数据，并突显来自销售点（POS）和劳动力管理系统集成的实时客流数据与业绩指标。

3

RetailNext 的客户可以衡量并提升转化率

通过整合客流数据和 POS 数据，用户不仅可以查看准确的转化率数据，还能获得针对表现不佳环节的优化建议。

4

RetailNext 的数据是可验证的

每个传感器在安装完成后，都会通过视频录制并与解决方案的结果进行对比，以人工方式对其准确性进行审核。可提供高清视频录像供验证（30 天内有效）。

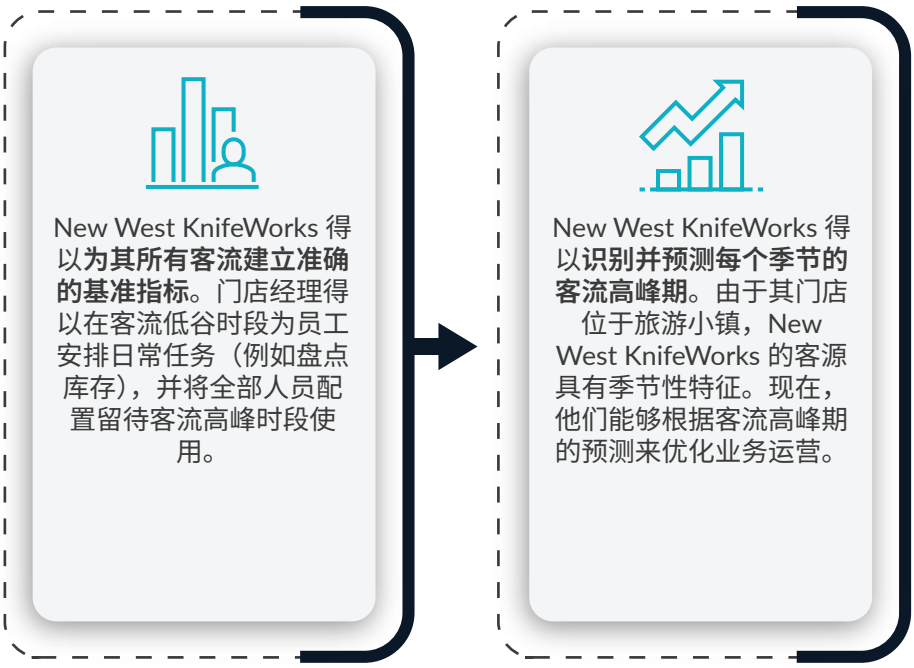
5

RetailNext 的数据具有实际应用价值

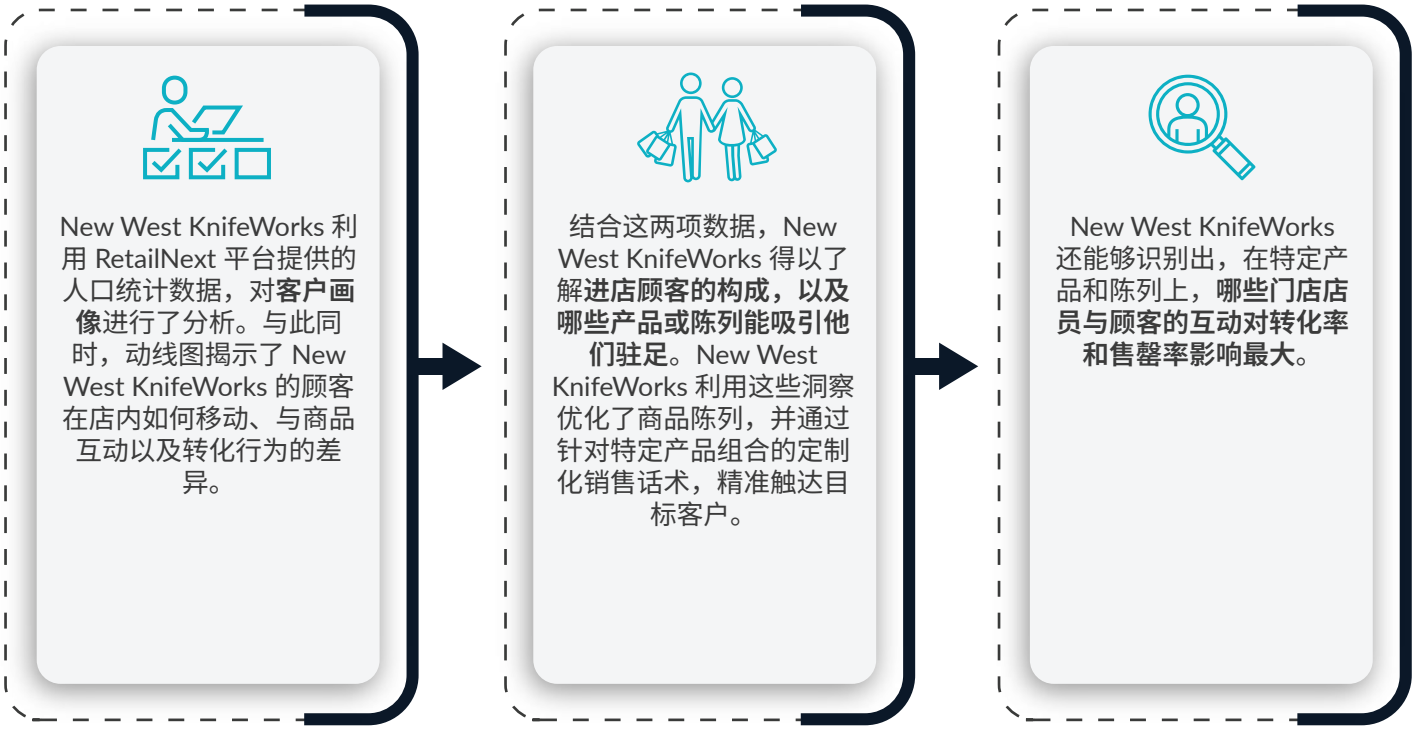
用户可以访问多个仪表盘，以便全面掌握所有关键绩效指标（KPI）。RetailNext 平台利用人工智能提供客流趋势预测和自动建议。

New West KnifeWorks 如何利用其 RetailNext 数据

通过分析客流数据.....



通过分析人口统计数据和方向数据



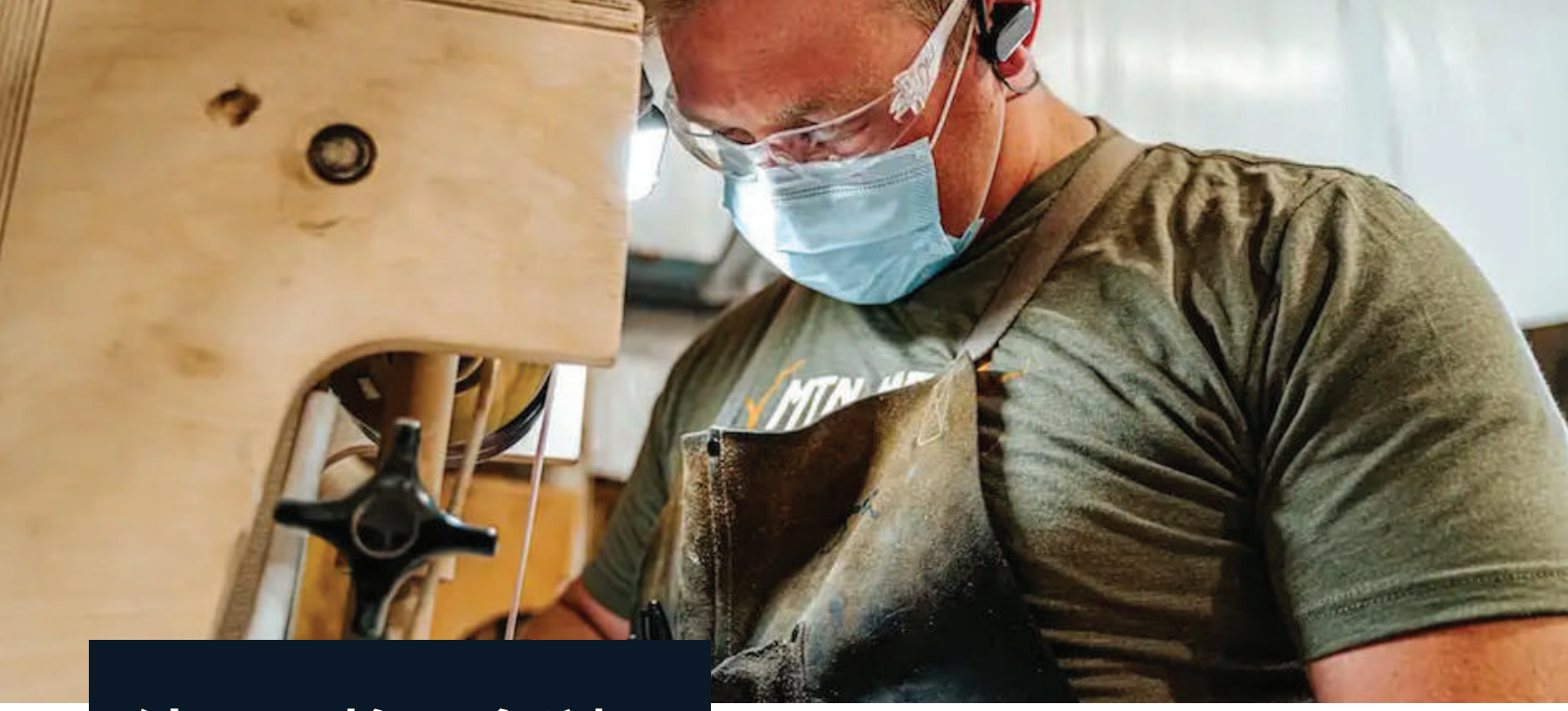


通过分析转化率.....

New West KnifeWorks 得以**建立明确的关键绩效指标（KPI）**。领导团队能够将各门店的业绩与彼此进行对比，并对照整体业务目标进行评估。

借助 RetailNext 平台，New West KnifeWorks 不仅能够**准确识别业绩出色者**以给予奖励和表彰，还能做出明智的商业决策，从而**改善业绩不佳的门店**。

门店经理还能及时调整策略：他们可以实时查看自身业绩，并与去年、同行及目标进行对比。根据其业绩表现，RetailNext 平台会推荐在门店中采取的措施，以提升业绩。



结果：将更多浏览者转化为购买者

.32% 门店客流增长（同比）

.75% 转化率增长（同比）

客户体验

通过更深入地了解客户群体及其期望，New West KnifeWorks 成功提升了店内购物体验，从而延长了顾客的购物旅程，并最大限度地提高了客单价。

销售与市场营销

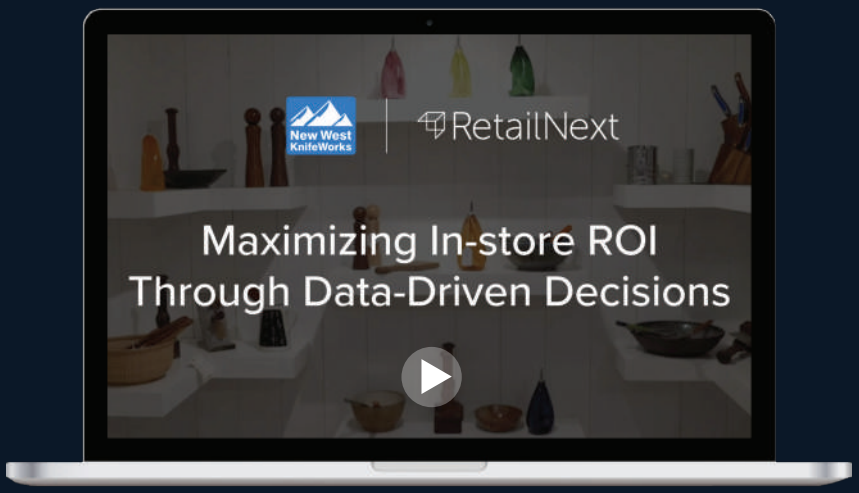
New West KnifeWorks 成功评估了门店布局、商品摆放及其他商品陈列决策对顾客参与度以及门店业绩指标（包括转化率、平均交易额（ATV）和进店顾客人均销售额）的影响。

业绩

Anthony 表示，RetailNext 平台帮助 New West KnifeWorks 在每家门店实施了有效的评估工作。

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



立即观看

RetailNext

关于 RetailNext

作为首个将电子商务式的顾客分析技术引入实体门店、品牌和购物中心的科技平台，RetailNext 是专注于优化顾客体验领域的先驱。通过其集中式的 SaaS 平台，RetailNext 会自动收集并分析顾客行为数据，为零售商提供洞察，从而实时改善顾客体验。

600+
个全球品牌

100+
个国家

2007
成立年份