

客户案例

Camper

这家当代品牌如何借助 RetailNext 提升其全球门店业绩

RetailNext



Camper 借助 RetailNext 取得的成功

- .10% 转化率提升（同比）
- .20% 客流提升（同比）
- .10% 客户体验提升
- .30% 营销支出节省（同比）
- .30% 工时节省（同比）

背景

Camper 于 1975 年在西班牙马略卡岛由 Lorenzo Fluxa 创立，旨在满足人们对新颖独特鞋履风格的需求。凭借深厚的制鞋传统，这个独具特色的品牌诞生之初便充满多样性与对比美感，如今已享誉全球。Camper 的鞋履至今仍在马略卡岛的乡村腹地设计与开发，一支年轻的创意团队与工匠们通力合作，每季推出约 500 款鞋型。

如今，该品牌已迈入第四代，业务版图已扩展至全球各地，拥有超过 400 家门店。每家门店都独具特色，将 Camper 的核心品牌特质与崭新的视角相融合。从 1981 年在巴塞罗那开设首家门店至今，Camper 始终致力于打造一个充满活力且引人入胜的购物环境。

挑战：借助强大数据赋能全球 Camper 员工

作为一家以生产高品质产品为荣的现代零售商，Camper 团队希望提供同样高质量的门店数据，以帮助员工提升该品牌在全球各地门店的线下购物体验。特别是，Camper 希望对店内体验进行多层次且基于情境的深入理解。



改变 Camper 的门店概念

引导员工做出基于数据的决策

建立门店绩效基准指标，以便衡量各项关键绩效指标（KPI）



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

解决方案：清晰。透明。可靠。

这家富有远见的品牌深知，需要与同样处于市场领先地位、认同其愿景的伙伴合作，借助可扩展的解决方案，在全球门店网络中改进门店概念。Camper 选择了智能门店零售分析领域的专家 RetailNext，以无与伦比的精准度优化实体门店的顾客体验。Camper 团队深知，RetailNext 的几项具体优势将真正提升其业绩水平。





全球化、可扩展的解决方案

RetailNext 的客户遍布全球，已在 100 多个国家完成部署，是经实践验证、具备全球部署能力的分析解决方案，也是唯一稳妥的选择。

全球 154 家 Camper 门店





为什么选择 RetailNext?

1

RetailNext 保证业界领先的客流数据准确性

一体化物联网传感器 Aurora® 每秒检测人员十次，确保最高的追踪精度。

2

RetailNext 客户可以查看店内实时数据

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。

3

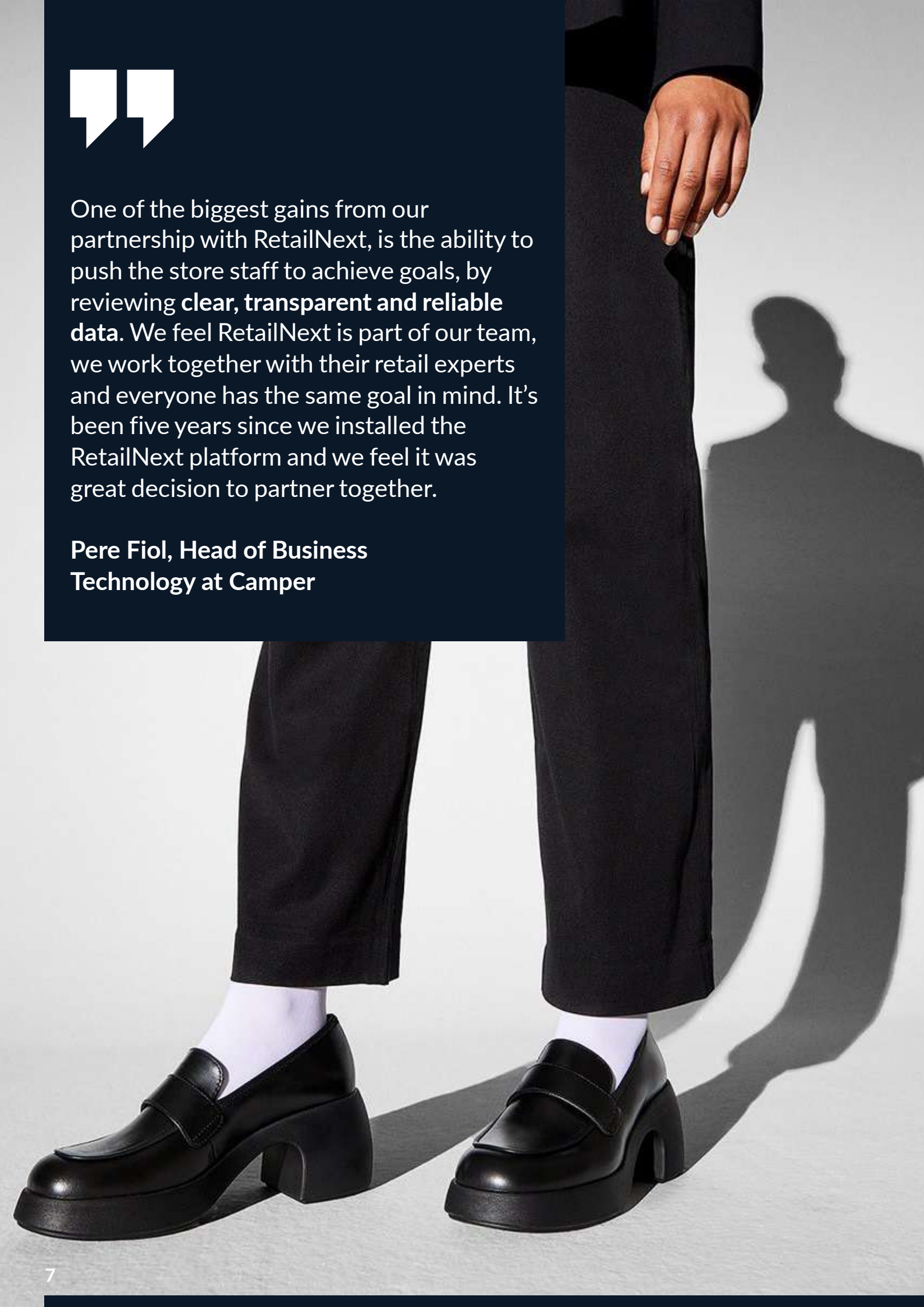
RetailNext 的数据是可验证的

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）。

4

RetailNext 的数据可指导行动

用户可以访问多个仪表盘，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推荐。



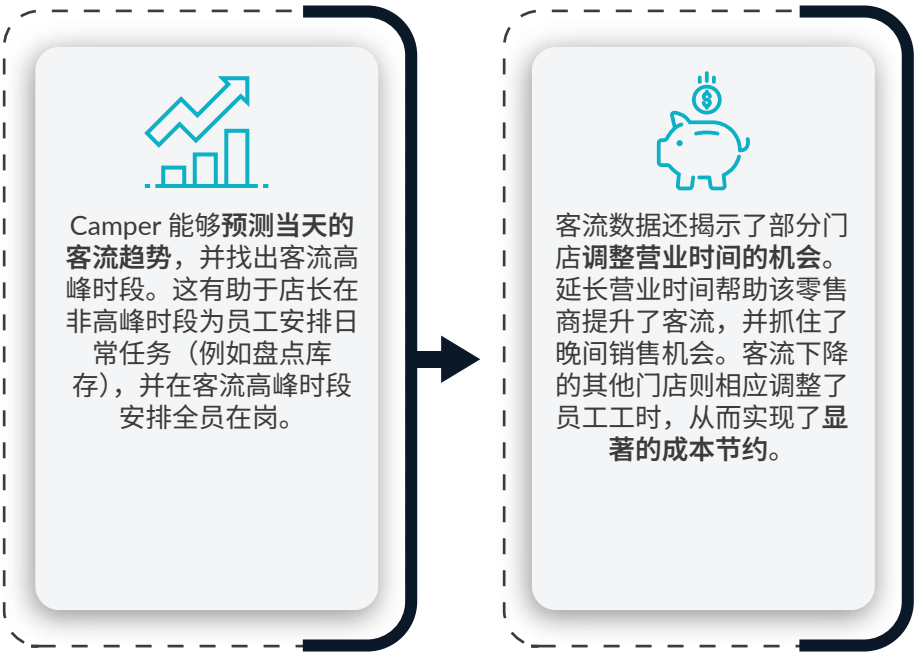
One of the biggest gains from our partnership with RetailNext, is the ability to push the store staff to achieve goals, by reviewing **clear, transparent and reliable data**. We feel RetailNext is part of our team, we work together with their retail experts and everyone has the same goal in mind. It's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

Camper 公司如何利用其 RetailNext 数据

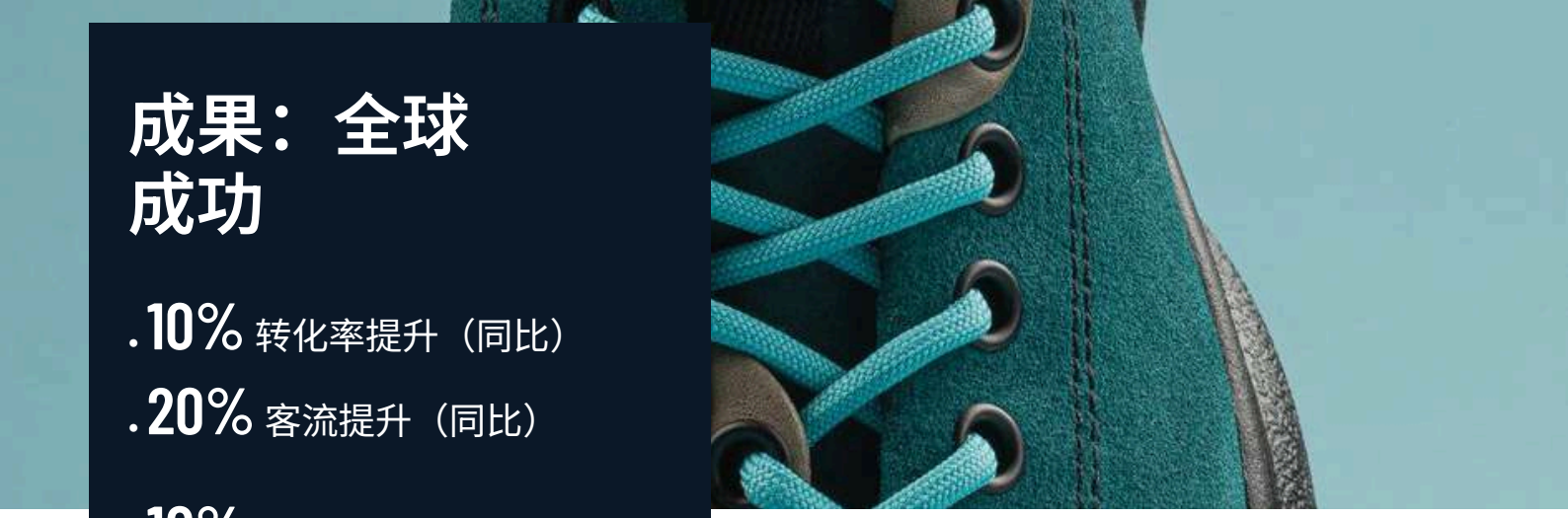
通过投资 RetailNext 平台，Camper 得以获取**准确且可指导行动的数据**，从而精准定位需要改进的领域，在制定战略业务决策时不再依靠猜测。

通过分析客流数据.....



通过分析转化率.....





成果：全球成功

- .10% 转化率提升（同比）
- .20% 客流提升（同比）
- .10% 客户体验提升
- .30% 营销支出节省（同比）
- .30% 工时节省（同比）

持续支持

蓬勃发展的合作伙伴关系

Camper 一直能够依靠 RetailNext 的零售专家团队，该团队会主动分享分析和见解，供该品牌在门店中加以利用。

内部文化

推动统一愿景

通过衡量各项门店指标，Camper 的总部团队成功转变了员工的愿景和认知，从而推动员工更加用心服务顾客，提升顾客满意度，促进销售。

客户体验

优化员工排班

Camper 根据顾客的兴趣和行为，深入了解了应在何时、在店内何处安排员工，以匹配顾客需求。

提升客户服务

Camper 深入了解了门店店员与顾客在店内各处的互动情况，从而提升了客户服务质量。

销售与市场营销

提高效率和生产力

Camper 能够衡量门店布局、商品摆放及其他商品规划决策对顾客参与度和门店业绩指标的影响，这些指标包括转化率、平均交易额（ATV）和进店顾客人均销售额。



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

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、品牌商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+
全球品牌

100+
个国家

2007
成立年份