

TrueVUE Fitting Room 360°



Die Umkleidekabine: das größte Konversionspotenzial eines Einzelhandelsgeschäfts

Ob ein Kauf zustande kommt, entscheidet sich oft in der Umkleidekabine. Deshalb bieten Kabinen, die mit RFID-Technik ausgestattet sind, Echtzeitdaten zum Einkaufsverhalten der Kunden. Anhand dieser Daten können Einzelhändler ihre Kunden besser kennenlernen und die Kaufentscheidung am wichtigsten Konversionspunkt im Laden positiv beeinflussen.

RFID-Technologie bietet dem Einzelhandel die Möglichkeit, das Potenzial von Umkleidekabinen voll auszuschöpfen, weil das Verkaufspersonal dank dem Einblick in die Präferenzen und Servicewünsche von Kunden effektiver verkaufen kann. Intelligente Umkleidekabinen liefern also Informationen, die die Warenpräsentation beeinflussen, das Kundenerlebnis verbessern und dementsprechend den Umsatz steigern können.



RFID-Sensoren erfassen Daten und liefern Einblicke in 5 zentralen Bereichen:

Kundenbindung

- Personalisierter Service und individuelle Empfehlungen anhand der anprobierten Kleidungsstücke
- Werbeaktionen und Cross-Selling über interaktive Displays
- Benachrichtigung des Verkaufspersonals bei Kunden mit Artikeln von hohem Warenwert, zur Steigerung der Konversionsrate

Vermarktung

- Kombinationsmöglichkeiten dank der Analyse der zusammen in die Umkleidekabine genommenen Artikel
- Optimierung der Artikelauswahl und -präsentation dank Überwachung wiederholt anprobierter, aber nicht gekaufter Artikel

Betrieb

- Verringerung entgangener Umsatzchancen durch die Erfassung, welche Artikel in der Umkleidekabine gelassen, also nicht wieder der Verkaufsfläche zugeführt werden
- Unterstützung bei der Maximierung des Kaufvolumens – es zeigte sich, dass der durchschnittliche Umsatz bei Kunden in der Umkleidekabine 2-mal höher und bei Kunden mit persönlicher Beratung 3-mal höher ist.

Verkauf

- Konversionsanalysen durch Vergleich von Art und Menge an Artikeln in der Umkleidekabine mit denen, die an der Kasse verbucht werden

Personal

- Personaleinsatzplanung für die tages- und sogar stundengenaue Abstimmung des Personalplans auf Spitzenzeiten in der Umkleidekabine
- Optimierung des Kundenservice durch ein angemessenes Verhältnis von Personalstärke zu Kunden

Konversionsdaten aus Fitting Room 360°

Unser Konversionsbericht aus Umkleidekabinendaten zeigt, wie viele Artikel in die Umkleidekabine genommen und nicht gekauft bzw. gekauft werden. Die Konversionsberichte lassen sich gemäß Ihren Umkleidekabinen konfigurieren und informieren Sie über:

- In die Umkleidekabine genommene und daraus entfernte Artikel
- Die Dauer, über die sich die Artikel in der Umkleidekabine befinden
- Cross-Selling-Chancen aufgrund der in die Umkleidekabine mitgenommenen Artikel

Der Effektivitätsbericht von Fitting Room 360°

- Messung des Umsatzes durch in der Kabine anprobierter Kleidung
- Analyse der effektiven Konversionsrate und des POS-Transaktionswerts dieser Käufer
- Filialübergreifender Kennzahlenvergleich zugunsten allgemeiner Verbesserungen

10 %

Kaufwahrscheinlichkeit bei Kunden, die sich umschaun¹

67 %

Kaufwahrscheinlichkeit bei Kunden, die die Umkleidekabine nutzen¹

¹ „Fit Happens: Analog Buying in a Digital World“, Marge Laney

Weitere Informationen erhalten Sie auf www.sensormatic.com

Sensormatic
by Johnson Controls