



## 台北服饰店如何在三个月内提升月营业额 18%

小店面的零售店，业绩难以再突破？台北某服饰店就遇到这样的瓶颈。

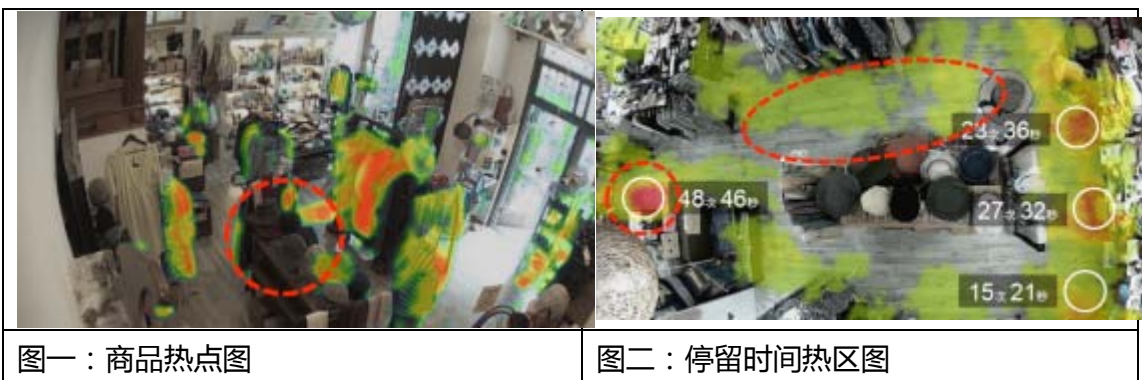
在十坪左右大小的店面之下，该服饰店老板每月都会上架新商品，但无论用什么方法，营业额还是未有显著的成长。「为何人潮来来往往，就是不会进来我的店里？」、「为何新品放在架上一个月了，却一个也卖不出去？」、「如何可以有效提高客户提袋率？」

在了解业主的需求与面临的困境后，研华智能认为业主所面临的瓶颈，在于不够了解消费者的消费行为与兴趣。若能透过了解进店顾客的消费行为，进而优化店面营运，应可以让营业额有所提升。

因此，研华智能协助业主在该店面导入「UShop+ 门店效益分析系统」，透过影像分析技术，以及手机 WiFi 分析，取得店内消费者消费行为，并且利用云端运算交叉分析产生大数据报告。

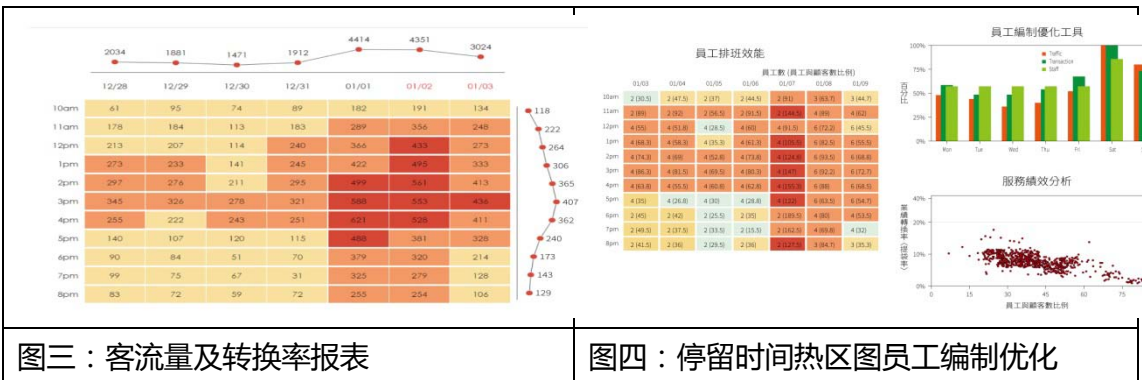
透过影像分析得到的商品热点图、动线轨迹分析图、停留时间热区图等，店长完全掌握店内热门商品以及消费者的消费动线、顾客来访停留时间及来访频率。再透过 UShop+优店联网云端平台的大数据分析报表，掌握不同时段（天、周、季、年）店前客流量、进店客流量高低及转换率，同时根据精准的客流量数据来安排最佳的员工排班状况，符合客流量的高峰期及离峰期的需求，以维持高服务质量。并结合气候相关分析，洞悉气候在各时间区段对于客流量及销售数字的影响。

有了这些交叉分析数据数据后，店长着手进行店内商品陈列改善动作，包括动线规划、商品陈列位置、汰换冷门商品等，经过三个月的门店优化，该台北服饰店客流量提升了 10%、月营业额更提升 18%！



图一：商品热点图

图二：停留时间热区图



图三：客流量及转换率报表

图四：停留时间热区图员工编制优化

### 顾客需求

- 了解消费者行为
- 改善门店营业绩效
- 挖掘顾客洞见

- 提高业绩转换率(提袋率)
- 增加客流量

### 导入后效益

- 获得顾客消费行为大数据数据，做为门店优化的重要依据来源
- 客流量提升 10%
- 月营业额提升 18%