

TrueVUE Fitting Room 360°



试衣间: 门店内最高转换率的区域

作为门店内顾客体验的关键要素，由射频识别驱动的试衣间提供顾客及他们与商品互动的实时数据。此可见性允许零售商更好的理解其客户并影响在店内最重要的转换区的购买决策。

通过使用射频识别技术(RFID)，零售商可以利用试衣间中出现的时机，向销售员工提供有关顾客喜好和服务需求的洞察，以推动转换。这些智能试衣间提供数据洞察以推动顾客商品决策、改善顾客体验，最终提升销售额。



无线射频识别传感器采集数据，带来5个关键领域的洞察和价值

顾客互动

- 通过洞察试衣间选择，进一步提供个性化服务和建议
- 透过交互式陈列来实现促销机会和交叉销售机会
- 高价值顾客到店时提醒店员接待，帮助提升转换率

商品陈列

- 观察顾客经常同时带入试衣间的商品，获取产品搭配洞察
- 监控反复试穿却未购买的商品，优化服饰甄选和陈列

运营

- 评估“商品归位”操作合规性，减少因为商品遗留在试衣间内和没有及时放回销售区而导致错失的收入机会
- 最大限度提高销售额-有资料显示，进入试衣间的顾客的平均销售额高2倍，店员为其提供协助的顾客的平均销售额高3倍

销售转换

- 对比在试衣间读取的商品类型和数量，以及通过销售点(POS)的商品类型和数量，从而获取转换率洞察

人员安排

- 确保根据试衣间活动的高峰时段（天和小时）安排人员配置
- 保持店员顾客比，以此优化顾客服务水平

Fitting Room 360°转换率洞察

我们的试衣间转换率报告整合带入试衣间的商品数量，并显示商品放弃率和转换率。可按可设置的属性来自定义转换率报告的内容，以迎合您的试衣间标准。

- 了解商品进出试衣间的时间点
- 了解商品放在试衣间内的时间长度
- 根据带入试衣间的商品来辨识交叉销售的机会

Fitting Room 360°效果报告

- 评量顾客使用试衣间的价值
- 评量这些顾客的转换率效率和销售点(POS)交易价值
- 跨不同门店比较销售指标，以推动整体改善。

10%

顾客浏览有可能购买的商品¹

67%

顾客使用试衣间时浏览有可能购买的商品

¹Fit Happens: 数字世界的模拟购物, Marge Laney

有关详细信息，请访问www.sensormatic.com

版权所有©2020 Johnson Controls。保留所有权利。SENSORMATIC SOLUTIONS和本文档中列示的产品名称是商标和/或注册商标。未经授权，严禁使用。

Sensormatic
by Johnson Controls