



Peet's Coffee & Tea setzt die WLAN-Lösung und Anwesenheitsanalyse von Cisco Meraki ein, um die geschäftliche Planung zu optimieren.

Anwesenheitsanalyse für den Einzelhandel

Umsetzbares Kunden-Feedback zur Umsatzsteigerung

Die Möglichkeit zur Analyse mehrerer Standorte unterstützt Einzelhändler dabei, die Anzahl der Kunden sowie das Verhalten der Kunden im Laden zu analysieren.

- Erkennen der Anwesenheit von Kunden anhand derer Mobilgeräte mithilfe der Cloud-verwalteten Access Points von Meraki
- Erfassen der Analysedaten von allen verbundenen und nicht verbundenen WLAN-Geräten
- Optimieren der Kundenbindung durch neue Einblicke in das Nutzungsverhalten der Ladengeschäfte
- Nutzung umfassender statistischer Daten zur Aufenthaltsdauer im Laden, zu neuen Besuchern und zu wiederkehrenden Besuchern
- Auswertung von Analysedaten für Entscheidungen über Personal, Schaufenstergestaltung oder Mitarbeiter- und BYOD-Richtlinien
- Fördern der Kundenbindung durch Integration in bestehende CRM-Systeme (Customer Relationship Management)



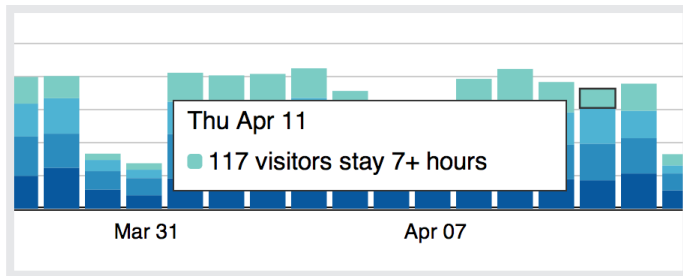
Kostenlose Geräte zum Testen unter

meraki.cisco.com/eval



„Mit der Anwesenheitsanalyse von Meraki erhalten wir eine schnelle Momentaufnahme von Trends. Wir können z. B. sehen, wie Aktionen das Kundenaufkommen und den Umsatz zwischen benachbarten Geschäften beeinflussen.“

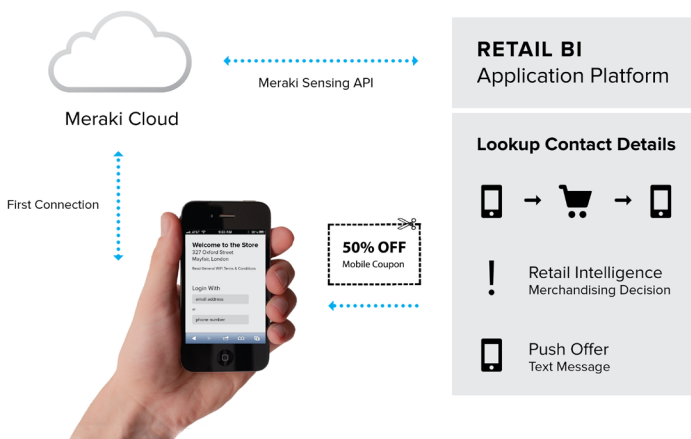
– Moon Son, Director IT Infrastructure, Orchard Supply Hardware



Kundeneinblicke

Meraki nutzt anwesenheitsbasierte Daten zur Erstellung leistungsfähiger Analyse-Tools, die Einzelhändler dabei unterstützen, mehr über ihre Kunden zu erfahren.

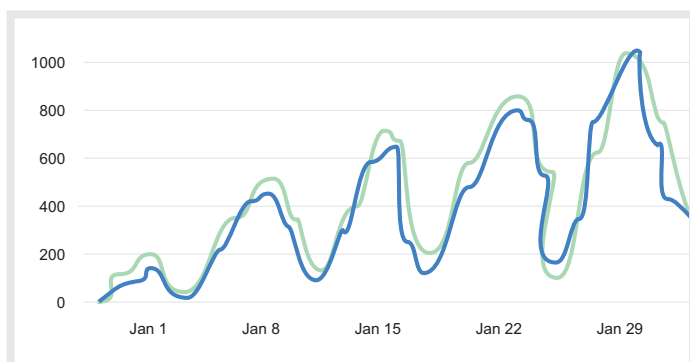
- Ermitteln Sie, wie oft der Laden besucht wird, wie häufig Kunden zurückkehren und wie lange die Kunden bleiben, um die Wirksamkeit von Aktionen, Werbung und Veränderungen der Schaufensterauslage zu beurteilen und zwischen einzelnen Standorten oder unterschiedlichen Massnahmen zu vergleichen.
- Erfassen Sie zusammengefasste und anonyme Kundendaten (Alter, Geschlecht, Sprache) über WLAN mit integrierter Facebook-Anmeldung.
- Stellen Sie durch Analyse der täglichen, wöchentlichen und monatlichen Besucher fest, warum die Kunden zurückkehren.



Kundenbindung

Stellen Sie eine Bindung zu Ihren Kunden her, indem Sie eine Umgebung mit mehreren Verkaufskanälen schaffen.

- Erreichen Sie Ihre Kunden über deren Mobilgeräte durch ein WLAN mit integrierter Anmeldung über Facebook.
- Steigern Sie die Facebook-Impressionen und das Markenbewusstsein, indem Sie zu Likes und Check-ins ermuntern.
- Informieren Sie Kunden durch gezielte Display-Anzeigen, mobile Push-Benachrichtigungen und direkte Gutscheine unter Verwendung der Meraki-API-Integration.



Umsetzbare Ergebnisse

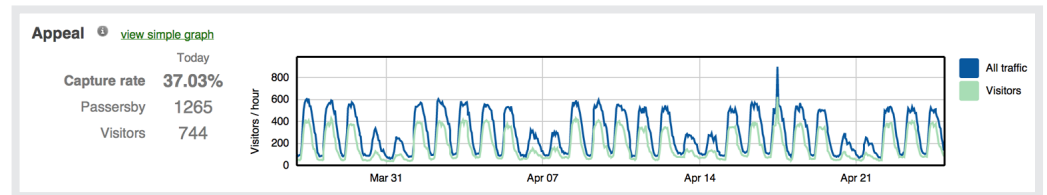
Treffen Sie datengestützte Entscheidungen zur Steigerung des Kundenaufkommens, Vergrößerung des Warenkorbbes und Gewinnung neuer Kunden.

- Übernehmen Sie mithilfe der Analysedaten die Maßnahmen die schon an anderen Standorten zu stärkeren Kundenaufkommen führen, an den schwächeren Standorten.
- Richten Sie den Schwerpunkt auf wiederkehrende Kunden und Markenbewusstsein, um den durchschnittlichen Einkauf zu vergrößern.
- Gewinnen Sie neue Kunden durch ereignisgesteuerte Interaktion.

Kennzahlen der Anwesenheitsanalyse

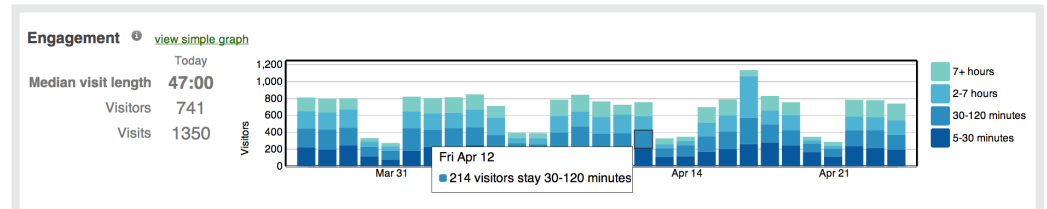
Attraktivität

- Anzahl der vorbeigehenden Personen im Vergleich zur Anzahl der Ladenbesucher
- Ermitteln der Stoßzeiten und Erkennen, aus welchen Gründen Passanten das Geschäft betreten



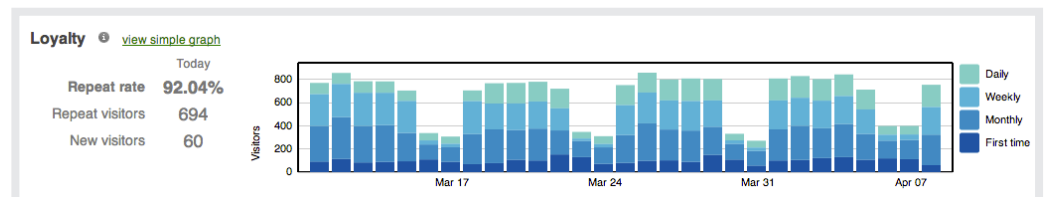
Bindung

- Länge der Zeit, die die Kunden im Geschäft verbringen
- Zur Umsatzmaximierung den Schwerpunkt auf die Verweildauer der Kunden legen



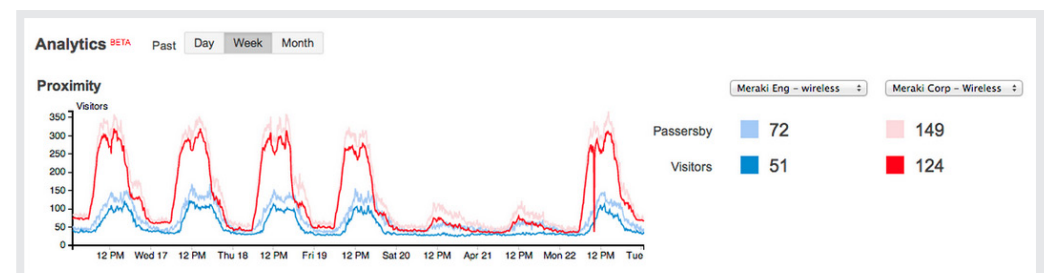
Treue

- Anzahl der Erstbesucher im Vergleich zur Anzahl der wiederkehrenden Besucher
- Erhöhung des Einkaufserlebnis für wiederkehrende Besucher durch individuelle Betreuung und Werbung



Mehrere Standorte

- Vergleich der Anwesenheitsanalysen mehrerer Netzwerkstandorte
- Erkennen der Unterschiede des Kundenverhaltens in den verschiedenen Filialen



Meraki bietet eine vollständige Lösung für den Einzelhandel



Sicheres WLAN mit Gastzugang

Sichere WLAN-Lösung für PoS, Personal und Gäste mit integrierter Anmeldung über Facebook für Gastzugang

PCI-konformes WLAN, LAN, WAN

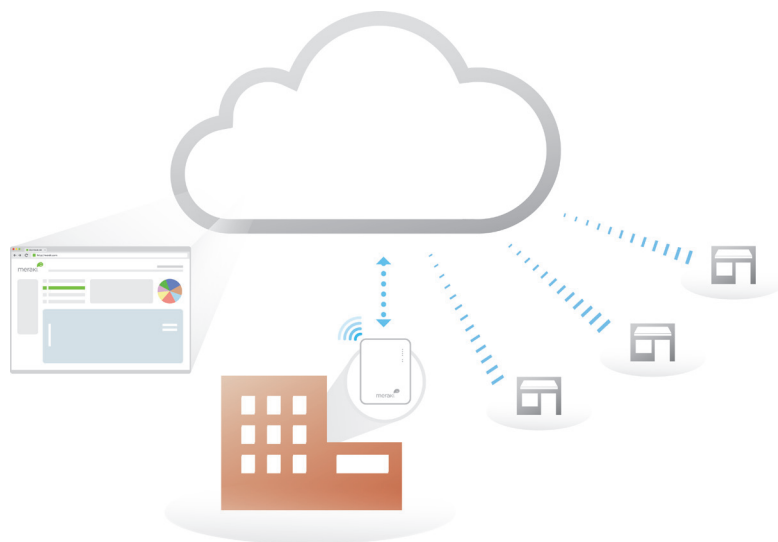
Nach PCI-DSS-Level 1 zertifizierte Architektur unterstützt PoS und Gast-WLAN auf derselben Plattform

Cloud-Verwaltung mehrerer Standorte

Zentralisierte Überwachung und Steuerung aller Ladennetzwerke über ein webbasiertes Dashboard

Preisgekrönte Cloud-Management-Architektur von Meraki

- Netzwerkweite Transparenz und Kontrolle
- Keine Controller-Hardware vor Ort
- Automatische Überwachung und Benachrichtigung
- Nahtlose Aktualisierungen über das Internet
- Skalierung auf Netzwerke beliebiger Größe



EAST
Designed to be individual

**UNITED COLORS
OF BENETTON.**

REEDS
Jewelers

NESPRESSO.

„Mit der Meraki-Lösung können wir jeden AP über die Cloud steuern. Das Dashboard ist ein großartiges Hilfsmittel, um unsere drahtlosen Geräte zu überwachen und Rogue APs in der Umgebung zu erkennen.“

–Richard Muir, IT Infrastructure Administrator, EAST Retail

„Mir gefällt an der Meraki-Lösung besonders die einfache Konfiguration und Verteilung. Außerdem ist das Dashboard fantastisch.“

–Mark Bishop, IT Manager, Benetton UK

„Wir haben die Meraki-Lösung gewählt, weil wir keine Hardware-Controller mehr wollten und weil wir aufgrund des günstigen Preises alle Filialen mit WLAN ausstatten konnten. Die Verwendung von iPads in den Filialen hat das Einkaufserlebnis unserer Kunden revolutioniert.“

–Rhonda Cobb, IT Manager, REEDS Jewelers

„Wir setzen in unserem Meraki-WLAN eine mobile PoS-Lösung ein. Der PCI-Sicherheitsprüfungsbericht von Meraki ist leicht verständlich und sehr hilfreich. Das Beste daran ist, dass die Abhilfsmaßnahmen beschrieben werden, wenn eine Anforderung nicht erfüllt wird.“

–Yezid Acosta, IT Manager, Nespresso