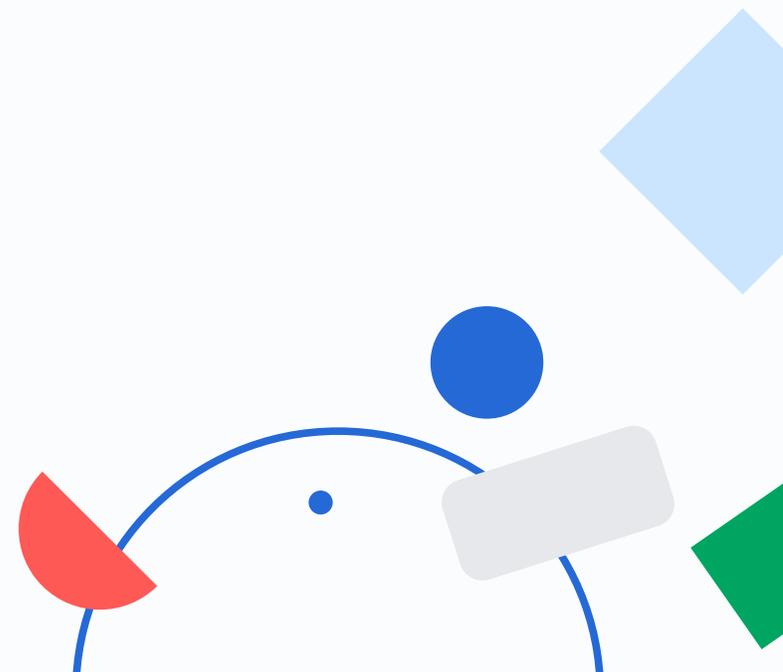


Whale SpaceSight

数智空间

可复制的门店增长

AI 驱动的门店标准化运营及数据分析系统



门店环境标准化、服务规范化，强化客户信任第一印象



优质门店体验从全天候、可视化、智能化监控开始



因为透明，所以放心

「明厨亮灶」，拒绝卫生「隐秘角落」，顾客吃得安心
「透明车间」尽收眼底，顾客 100% 放心

提升顾客体验，帮你抓好每一个细节

省时省力地保持干净、整洁门店环境，让顾客「宾至如归」
规范员工工服、行为，进店体验高度一致

 基础视频监控

 AI 检测

数字化部署，多维度数据，门店运营不再「一问三不知」



从数据收集到可视化呈现，其实都不难



关键运营数据一目了然

多达 30+ 门店经营数据维度
可视化呈现, 运营策略提升更轻松
电脑端、手机端, 随时随地, 高效查看

经营统一规范, 分店多多益善

各门店营业时间不统一? 迟到早退时有发生? 智能监控巡检帮你做好督导

「时光沙漏」帮你回溯监控录像, 辖管门店再多, 也可以轻松掌控

24 小时资产「守护者」, 门店「零损失」

大门未关? 人员闯入? 收银防损? 都可以有效监测

降低成本开支, 「无死角」监管资源使用不合理行为

「零碳空间」高效监控用电情况, 节能减排

灵动卡片

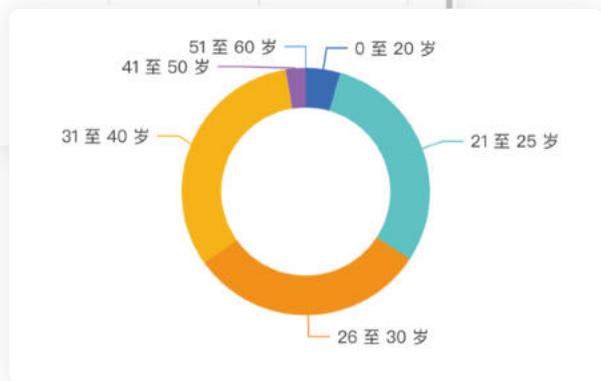
AI 检测

零碳空间

成功的策略源于精准数据洞察，发现增长规律，复制成功经验



不只是数据统计，更带来可执行洞察



门店潜在问题，帮你快速发现

服装和配饰区的客群重叠度高吗？能否做商品组合的营销策略？
某块区域销售额一直上不来，问题到底出在哪？
哪些区域比较冷门，顾客流失率高？

顾客特征、偏好等信息，为你收集解析

顾客进店后，喜欢逛什么区域？
不同年龄 / 性别的顾客，对商品的品类有什么偏好差异？
不同群体顾客，偏好的营销活动是什么？

成功经验，为你高效沉淀

影响顾客购买决策，有哪些关键因素？
业绩好的导购，用对了哪些营销技巧？
有哪些值得沉淀复制的话术？

门店「活招牌」，轻松玩转引流神器

CMS 屏幕管理，确保门店素材统营销一，高效投放引流

灵动卡片

客流分析

商显营销

语音工牌

员工管理更透明、更公开，充分激发员工成长潜力



建立可视化、标准化的员工管理体系



门店考核公开透明，整改提升更有动力

从巡检到整改，公开透明，促进门店之间互相激励，提升管理

收银防损，门店业绩健康成长

及时发现私自收银、违规收银等问题，减少公司不必要损失

高效管理一线店员，提升员工人效

引导员工行为规范化，规避工作时间离岗、玩手机等行为，带来员工个人效能提升

「语音工牌」，员工服务顾客过程也能轻松掌握

不同导购业绩差异大，仅凭「一面之词」好坏难评判？客户投诉服务质量，问题到底出在哪，溯源怎么做？话术培训没少做，导购执行的实际效果缺乏监管？「语音工牌」为你解决以上难题

门店巡检

AI 检测

语音工牌

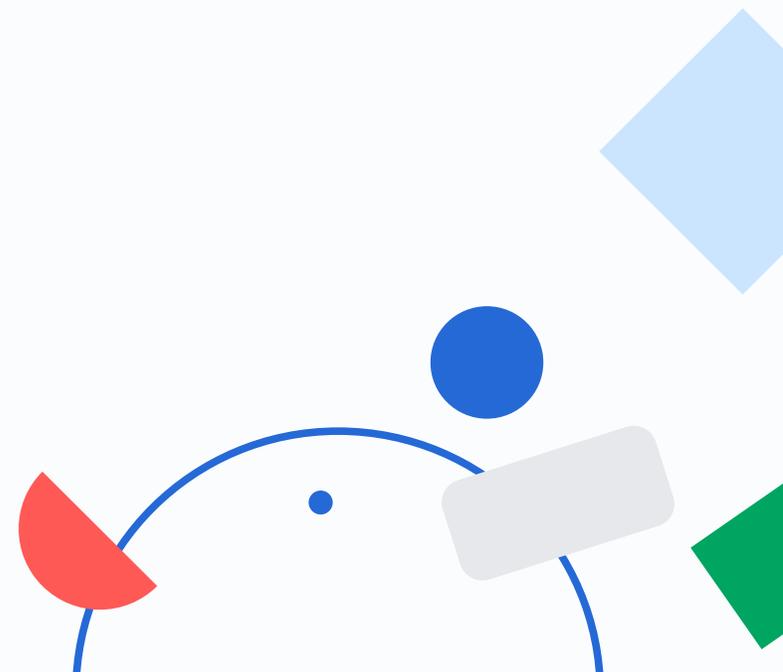
基础视频监控

Whale SpaceSight

餐饮案例

可复制的门店增长

AI 驱动的门店标准化运营及数据分析系统



星巴克：客流分析管理



背景与需求

- 星巴克咖啡公司在中国200多个门店拥有5000余个门店，因为疫情的原因，他们希望能够提高线下门店运营的效率并提高销售业绩
- 全方位提升各连锁门店销售业绩，洞察各项运营指标，优化营销决策

解决方案

- SDPI门店智能化升级 + 标准客流算法沉淀与定制化算法开发

落地情况

- 完成定制化算法 > 5个
- 部署店铺数量 > 48家
- 沉淀门店客流数据 > 24000小时

价值提升

- 洞察占桌率、峰值时段、排队时间等数据指标，针对性进行营销活动调整，同比销售额度增加25%；
- 通过分析客座率与热力分布，调整餐区布置，提升消费者转化率超过30%；
- 根据陪同消费情况定制营销活动，有效裂变新用户超过20%。

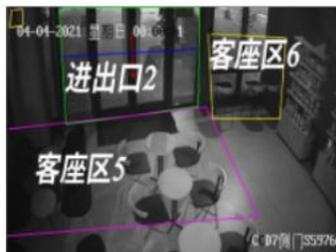
01-进店客流



算法依据

- 人工标记门线逻辑+行人头肩检测算法
- 绿线为门框，红色箭头为进店方向
- 蓝线划分店内店外，用于判定顾客头肩是否进店

02-客座情况



算法依据

- 根据行人检测算法和姿态分类算法

$$\text{平均客座人数} = \frac{\sum \text{单位时间内平均客座人数} \times \text{单位时长}}{\text{总时长}}$$

$$\text{最高客座人数} = \text{时间段内最大客座人数}$$

03-排队情况

算法依据

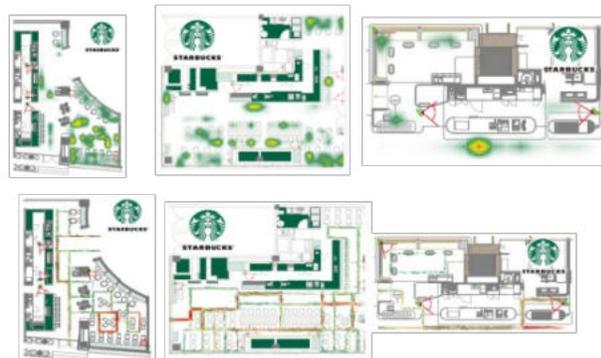
- 行人检测算法和排队区域标记

$$\text{平均排队人数} = \frac{\sum \text{单位时间内平均排队人数} \times \text{单位时长}}{\text{总时长}}$$

算法依据

- 行人检测算法与数值优化算法

店内客流



消费区布置指南

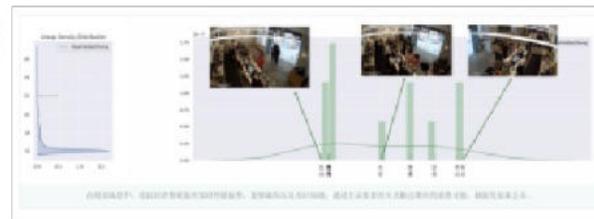
数据洞察

- 小桌在全天都比较受顾客青睐，其中靠窗的二人沙发位尤其受欢迎
- 长桌更多是分开成面对面小桌被单独利用，但总体而言利用率不高
- 吧台在全天利用率都不高，无论是面向窗外还是面向柜台

关键决策

- 将桌椅配比做调整，将长桌、吧台拆分为2人桌的比例调高
- 客座率提升，占桌率提升，桌椅使用效率提升，促进营业额升高

陪同消费现象利用



西贝:设备管理与内容投放



背景与需求

- 总部能够实现对全国超过100家店面就餐区、收银区、后厨等区域的实时监控、回放
- 连锁餐饮总部能实现对全国350+门店4000+屏幕的统一控制与管理, 无需店员手动操作, 引入多层次集中管控系统来完成品牌标准化作业

解决方案

- 多场景管理系统
- 集成内容管理及设备检测
- 集中管理, 分组场景化控制

关键结果

统一管理屏幕

4000+

管理效率提升

100%

人力成本节约

40万/年



功能亮点

- 设置多个层次分权限管理, 使屏幕灵活组合
- 扫码部署, 快速执行上线和店铺关联, 操作简单
- 内容管理系统功能强大, 布局样式可灵活自定义
- 支持多种格式内容, 图片、视频、H5适应各种场景需求
- 支持开机自启动配置, 使用中无需额外人工调试和维护

降本增效

- 利旧非智能屏幕, 有效降低总成本
- 免去内容更新复杂过程, 无需重启设置, 降低运维人力成本
- 内容设置区域性和时效性可复用, 减少重复投入

小吊梨汤:门店质量管控



背景与需求

- 总部能够实现对全国超过100家店面就餐区、收银区、后厨等区域的实时监控、回放
- 应用最新CV技术、自动AI巡检替代人工，全方位质控监督，覆盖人（店员在岗），货（物品摆放），场（环境卫生）多个维度
- 建立巡店任务流程SOP，管理层、区域总监、督导、店长借由巡检工具可进行线上巡检，设计点检任务，创建、下发、执行巡检任务闭环

解决方案

- 远程视频监控能力，提供高清视频，可实时查看、回放
- 远程巡店能力，不同角色赋予不同权限，对门店进行线上巡检
- 现场巡检能力，提供巡检表单工具，高效完成巡检工作
- AI巡检能力，替代重复性人工检查工作
- 标准客流分析

关键结果



视频监控



视频监控接入设备覆盖就餐区、后厨，便于巡检调用的同时有利于AI巡检算法的部署

算法沉淀



根据质量管理要求，沉淀及优化员工在岗检测，地面油污检测，标准操作检测等AI自动巡检算法，代替人工巡检，节省人力，保证质量



基于运营需求，沉淀精准出入口客流，分析店内客流，综合计算台效及客流转化率

流程规划

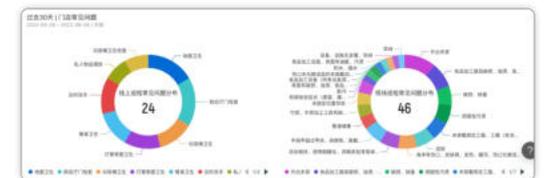
基础信息录入	标准管理	整改纠偏	统计分析
门店基础数据	总部巡检	整改提醒	任务统计报表
SOP规范	区域自检	整改BPM	区域统计报表
培训内训资料	门店自检	整改完成通知	门店统计报表

根据该连锁餐厅质量管理流程要求，与品牌方共同建立定制化巡检流程规划及闭环，赋能流程管理与运营

质检监察



推动该连锁餐厅从管理层到门店一线运营人员均使用唯喔提供巡店终端（APP为主，PC端为辅）。基于唯喔提供的巡检任务制定、创建、管理、派发、统计的闭环管理能力来提升巡店效率

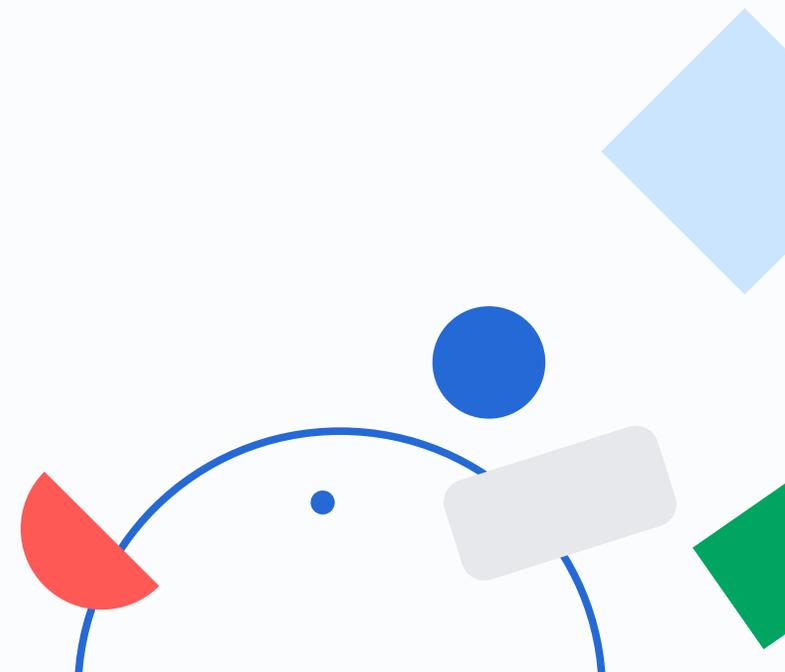


Whale SpaceSight

汽车案例

可复制的门店增长

AI 驱动的门店标准化运营及数据分析系统



途虎: 超过 10,000 家商店的巡检和合规性



漏油监测



工具/安全工具摆放位置



缺勤



非法闯入



精确扭矩的蓝牙扳手



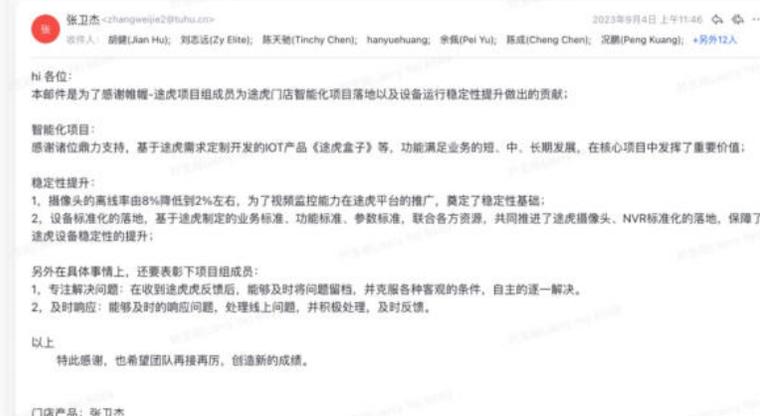
线上线下载AI 工作间审核

使用在线屏幕截图和分析等功能进行实时远程商店审核。管理人员还可以使用APP进行现场、彻底的移动巡查，实现对门店的全面监管。

含有清晰见解的报告

管理平台自动生成线上线下门店结合整体情况的报表、数据表、趋势、预警，帮助业务管理者做出运营决策。

致帷帽--途虎项目组



| 巡检效率

150%

| AI 巡检事件

10+

| 客诉率

-30%

| 覆盖门店

5,000+

阿维塔：音视频结合搭建用户“全旅程”数字化管理



基于用户进店—接待—看车—试车全旅程转化漏斗，精细化分析门店运营指标体系



产品

SpaceSight

关键词

AI 门店客流 顾客旅程 语音工牌

行业

汽车

场景

音视频融合数字化升级

关键结果

场景准确率
95 %+

预计落地门店
170+

AI点检内容
6+

数据标签
50+

客户需求

用户旅程分析：分析过店客流、进店人次、有效进店批次、客流属性、接待批次、看车批次、试车批次，形成完成的顾客逛店旅程漏斗，分析门店转化效果

展厅陈列表现：分析不同车辆吸引力、客流动线分布、区域关注情况，不断优化展厅动线陈列设计

服务流程优化：对店员接待情况，门迎台在岗情况，店内陈列规范检测等进行自动合规检测，便于门店规范化管理

工牌系统升级：原来使用语音工牌系统，无法形成完成的系统融合与业务流程优化，希望通过帷幄语音工牌系统，对原有工牌硬件进行数字化业务升级，实现对门店销售顾问的话术标准化管理并明晰顾客画像

Whale SpaceSight 解决方案及价值

挖掘体验店消费者旅程：通过ReID技术记录消费者在门店体验旅程，在保证隐私合规的要求下，实现店员和无效客流去重，达到精准统计；识别客流进店批次、客群画像、接待批次、看车批次和进车批次，对各批次停留时长进行统计；

明晰展厅陈列表现：不同车型吸引力对比分析、客流分布图、客流动线图、顾客旅程图、区域关注图、区域关系图

服务流程优化管理：基于AI的着装规范性检测、接待员工在岗检测、物料摆放合规检测、晨夕会检测等，自定义触发规则，异常事件告警推送

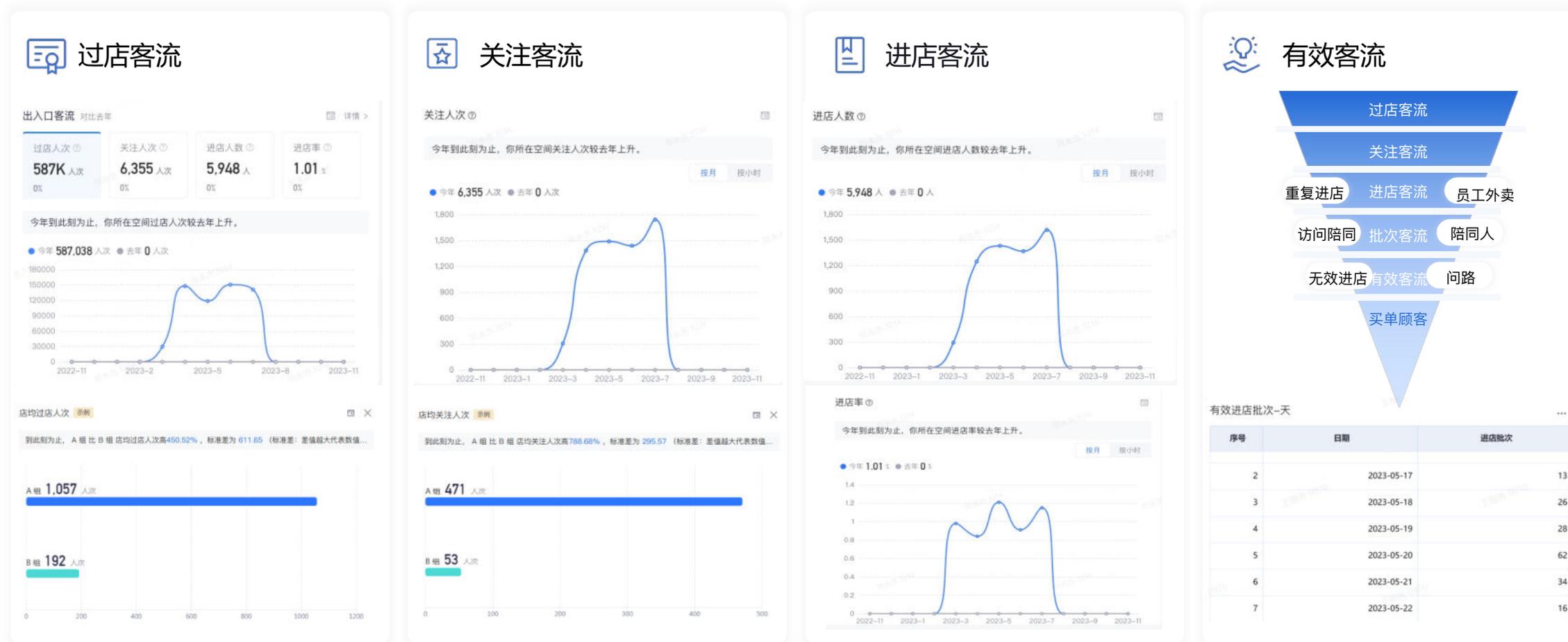
语音工牌数字化业务升级：通过语音工牌进行AC接待质量分析、客户画像分析（关注点、抗拒点与相应热度排名）、并不断沉淀销冠话术进入语料库，赋能AC降低培训成本

更多维的数据洞察：明确的人员权限划分（总部管理人员数据大盘/门店管理人员数据大盘），门店提升计划及各维度数据指标排名，激励门店比学赶超，不断提升服务质量与转化能力

阿维塔：音视频结合搭建用户“全旅程”数字化管理



基于用户进店—接待—看车—试车全旅程转化漏斗，精细化分析门店运营指标体系

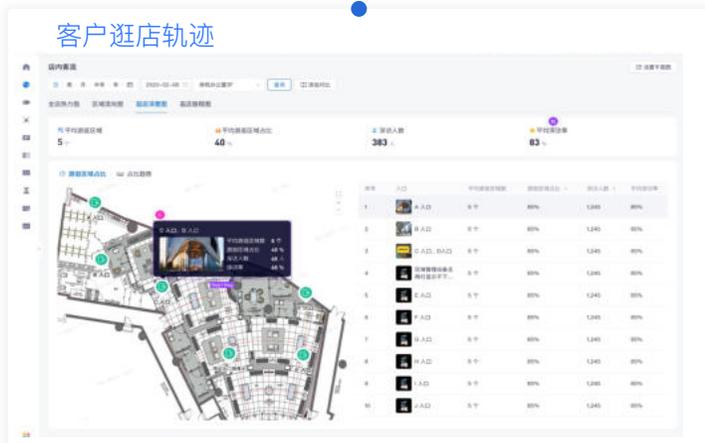


阿维塔：音视频结合搭建用户“全旅程”数字化管理



基于用户进店—接待—看车—试车全旅程转化漏斗，精细化分析门店运营指标体系

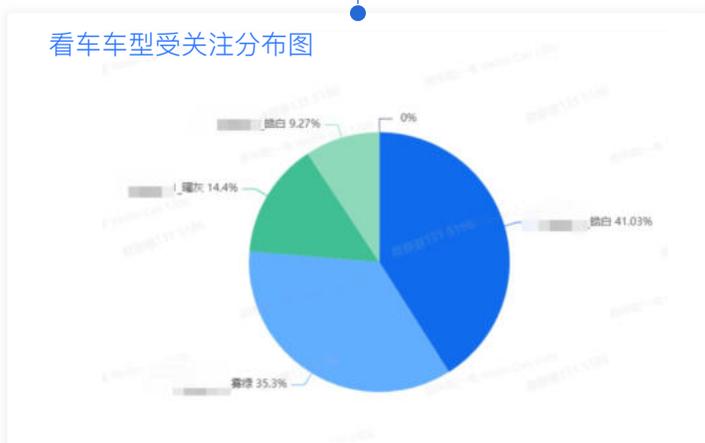
接待客流：量化销售顾问接待积极性



客户深逛率



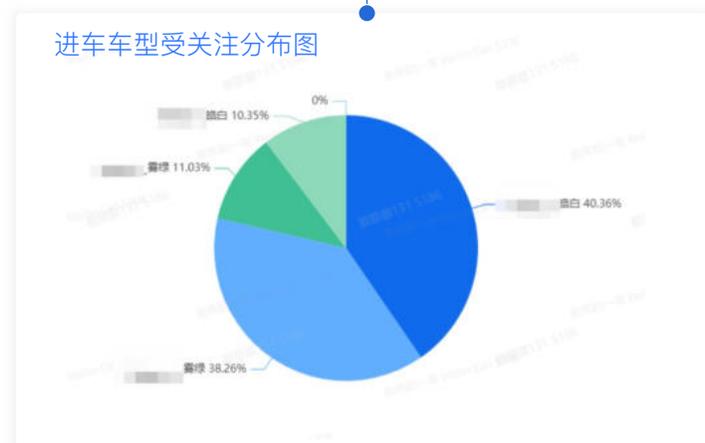
看车客流：优化陈列 提升客户逛店体验



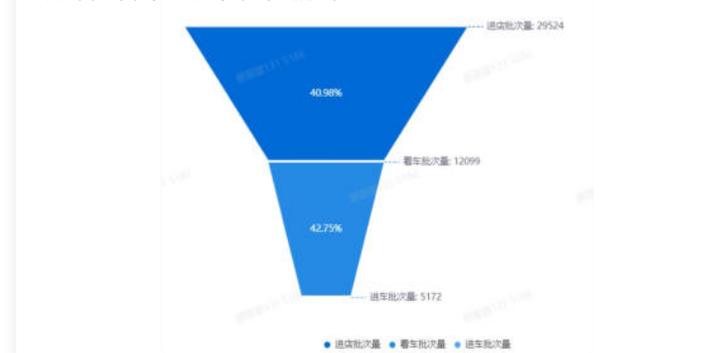
看车时长分布



进车客流：洞察客户兴趣 提升试驾率



进店-看车-进车转化漏斗

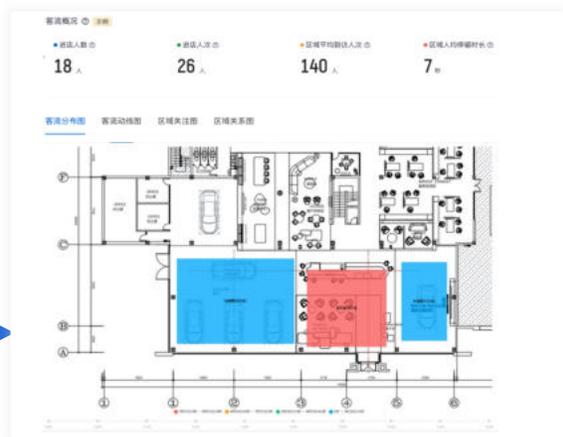


阿维塔：音视频结合搭建用户“全旅程”数字化管理



基于用户进店—接待—看车—试车全旅程转化漏斗，精细化分析门店运营指标体系

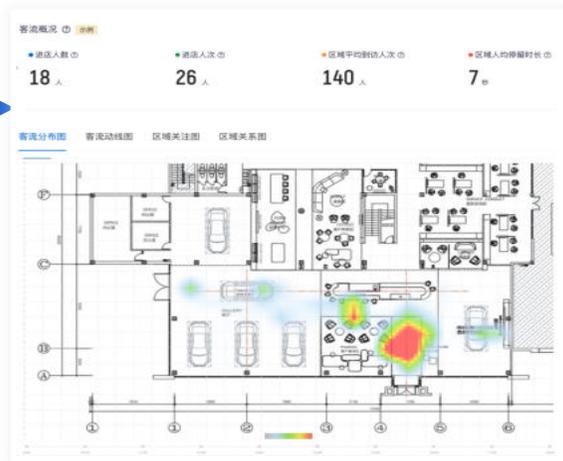
- **区域关注图**：更精细化查看展车及区域的吸引力情况
- **区域关系图**：找到高流转率区域，归因分析，调整关联陈列，促进关联销售
- **客流分布图**：反映门店的冷区与热区，反映门店的利用率，通过不断的归因与调整，逐渐扩大热区比例
- **客流动线图**：发现顾客逛店偏好与回避路径，调整品类的陈列方式与顺序



区域关注图



区域关系图



客流分布图



客流动线图

明晰客户旅程
优化动线设计

明确冷区热区
优化车辆陈列

洞察客户意向
促进成单转化

阿维塔：音视频结合搭建用户“全旅程”数字化管理

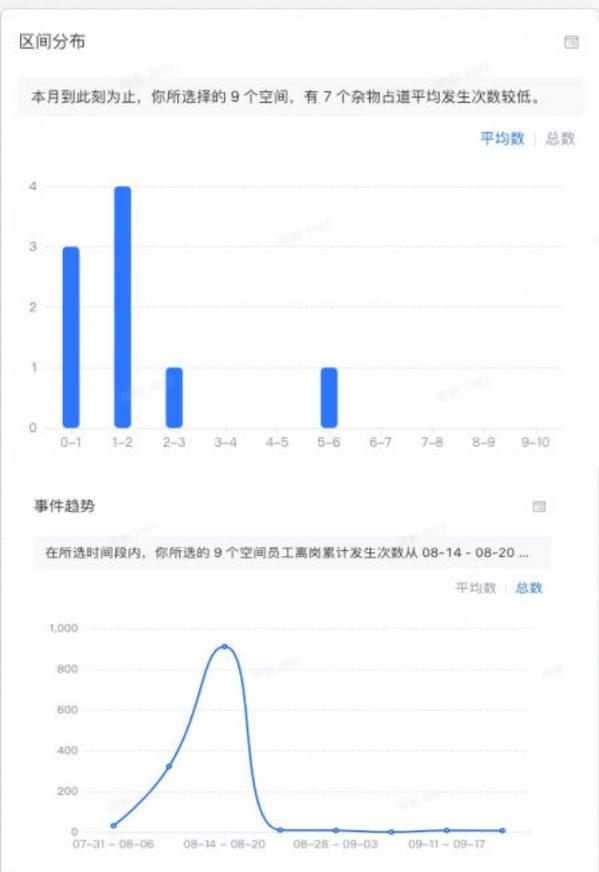
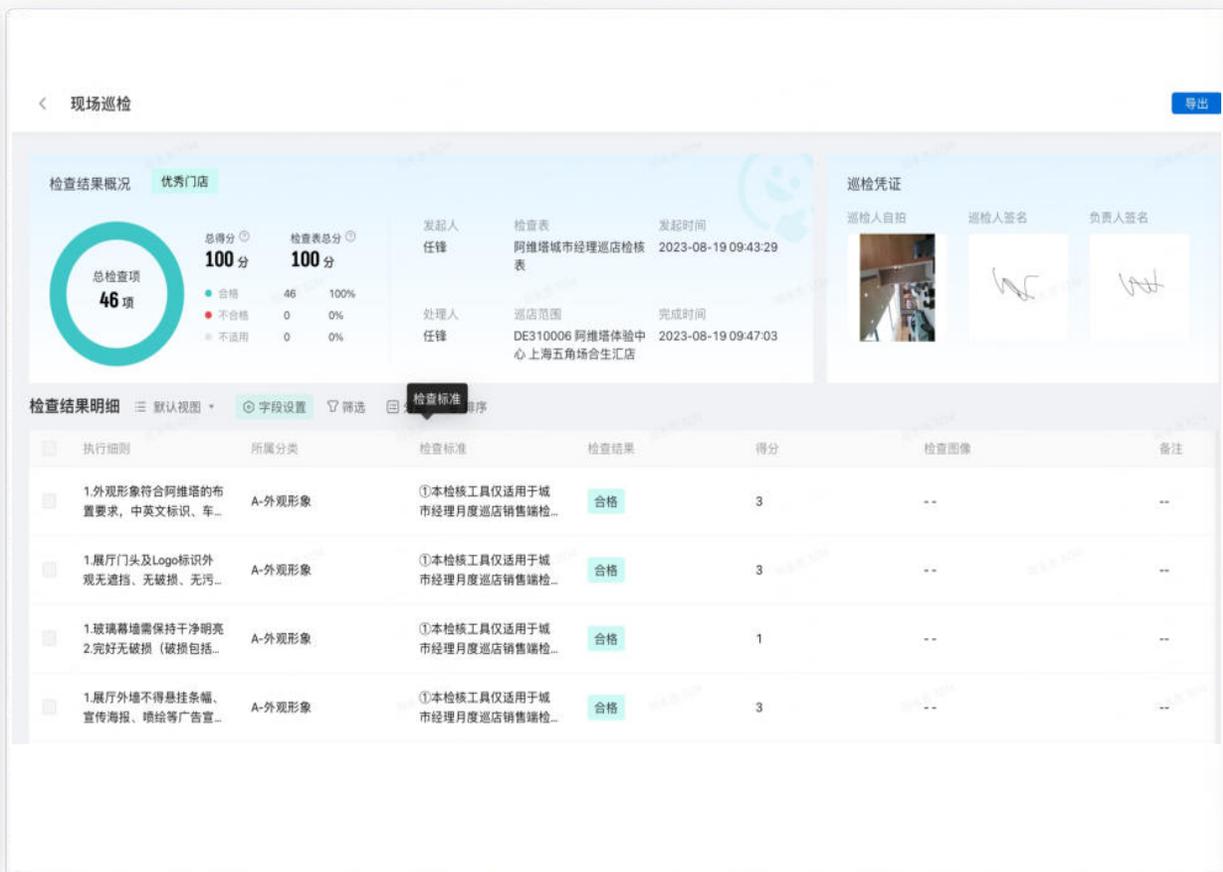


基于用户进店—接待—看车—试车全旅程转化漏斗，精细化分析门店运营指标体系

更高效的巡检 workflow

更灵活可调的检查表

更低频次的违规事件



路特斯：线下门店运营以「数据」洞察消费者购车旅程，辅助门店体验管理



背景与需求

- 主机厂无法直接掌握各地区/门店的消费者互动与体验情况，依赖经销商/门店上报数据，客流数据作为转化数据的重要组成部分，通过各类数据分析能力，直接影响营销决策。
- 门店工作人员/总部运营工作流程化，建立更高效的分享和运营机制，最终提高消费者体验和门店健康程度。

解决方案

- 通过视频数字化记录消费者在门店的体验旅程，智能识别客流批次、客流属性、行为动线、停留时长、区域热力等多维度数据；
- 基于 ReID技术，在保证隐私合规要求下，实现店员和客流排重，实现精准统计
- 多主题的分析报表：批次分析/性别分析/年龄分析/区域关注关注/客流动线等
- 集成试驾、订单数据，打通线下线上数据，形成从留资到转化的一体化闭环分析
- 结合店内 Campaign /节假日/天气/环境舒适度等外部影响因素，建立更丰富的转化分析体系，帮助经营者找到销售转化等正确归因

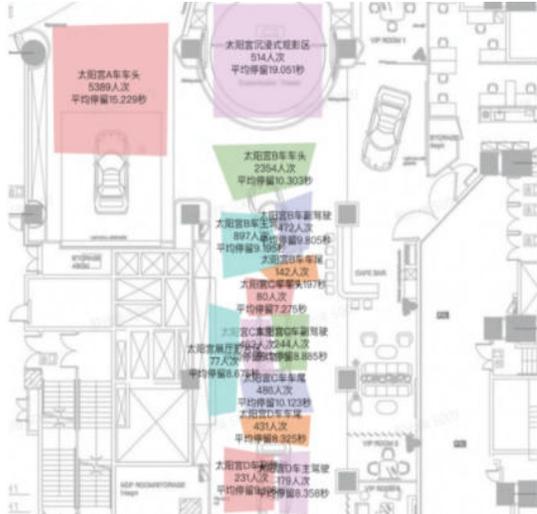
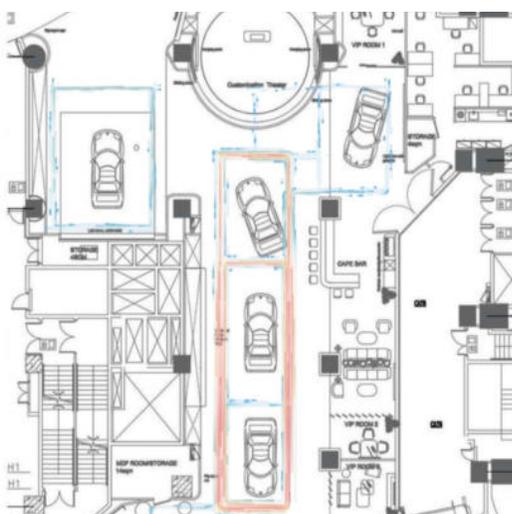
关键结果

实时数据指标
220+

主题分析报表
150+

数据时效性
秒级

门店数据标签
70+



将体验区，展车区域通过区域自定义划分，了解每个区域不同时间维度的人次以及停留

路特斯：“闪电速能”基于顾客特征标签，精准化投放营销内容，激活充电时间



背景与需求

- 随着新能源汽车保有量的爆发，充电桩数量也随之快速增长，但还在发展早期，运营商提供的充电站服务缺乏标准化和体验感，很多车企期望通过自建充电站来增加与顾客的服务触点，为顾客提供高品质的充电服务；
- 车企为加强充电站的自我造血和运营能力，期望通过数字化提升顾客充电体验，充分利用顾客的充电等待时间，为顾客提供更适配的营销信息；

解决方案

商显营销

- 通过AI摄像头对充电车位进行实时识别，记录充电的车辆和顾客信息；
- 可自定义基于顾客特征信息进行个性化营销内容投放的规则，实现千人千面的营销内容展播，激活顾客充电过程的商业价值；
- 提供营销内容统一管理，包括在线协作编辑、合规校验和审核投放等功能；

车位监管

- 通过摄像头对车位进行日常监控记录，数字化分析车位运营效率；
- 可基于车牌快速搜索定位车辆相关视频记录，快速追溯问题和处理纠纷；

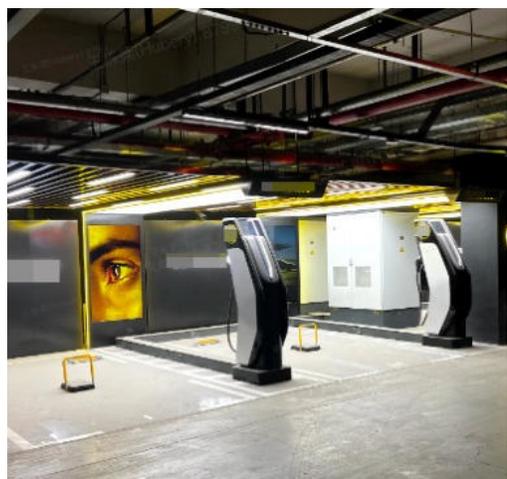
关键结果

投放效率提升
200%

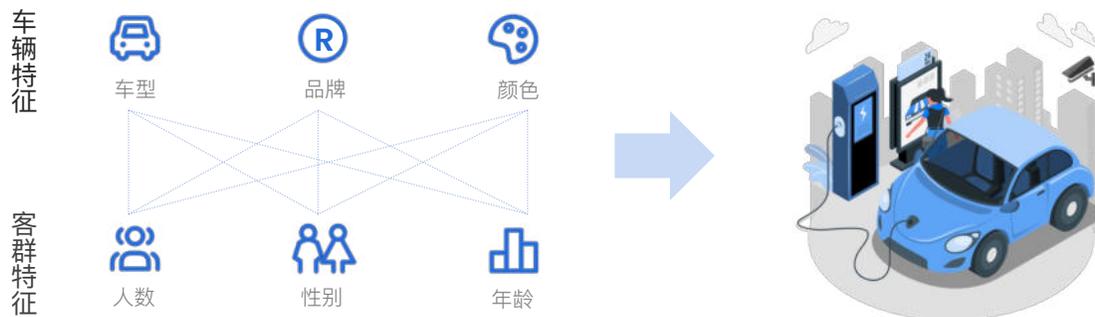
营销效果提升
50%

自动化巡检场景
8+

充电站数量
208+



基于顾客特征标签，精准化投放营销内容



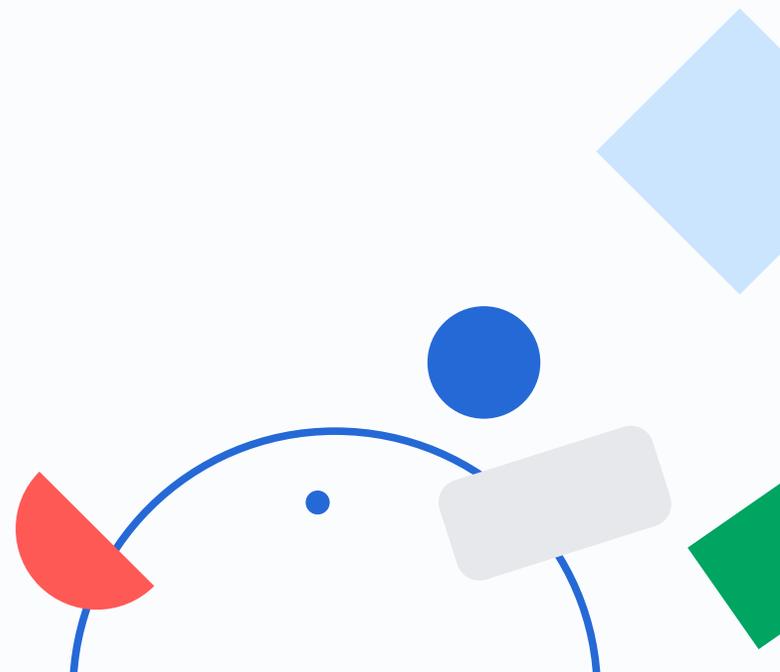
AI 摄像头实时采集识别车辆特征和顾客特征，形成顾客标签

Whale SpaceSight

服饰案例

可复制的门店增长

AI 驱动的门店标准化运营及数据分析系统



阿玛尼：精准客流数据驱动门店数字化运营和考核



基于精准客流数据，为门店运营优化和绩效考核提供可视化、标准化的数字工具

AI

IoT

SpaceSight

顾客旅程

隐私合规

背景与需求

- **客户背景：**国际化客户为意大利时装及高级消费品公司，目前集团旗下的产品类别涉及男女服装、配件、手表、眼镜、首饰、香水及化妆品、家居用品等；
- **需求概述：**阿玛尼关注「出入口客流」、「店内客流」、「试衣间客流」、「橱窗关注客流」等客流数据的准确统计，希望将此数据应用于店员的绩效考核，促进店员对顾客的服务投入，以提升销售转化率；并保障数据合规和安全性。

解决方案

- **全店客流识别：**通过在门店出入口、店内、试衣间门口、橱窗等区域部署 AI 摄像头，进行视频图像数据的采集，实现店铺客流量和客流属性信息的统计和分析。采用高精度头肩模型识别客流，通过其 ReID 能力实现同一顾客/店员进入门店的数据去重，既不侵犯人脸隐私，也不受佩戴口罩/人脸数据缺失的影响，保障客流数据统计准确性达到90%以上。
- **顾客行为分析：**精细化分析顾客在店内不同区域的到访停留行为。基于进店-逛店-选购-试衣的消费旅程，形成精细化转化漏斗，为优化服务提升销售做数据依据。分析店内不同品类及货架之间的关联关系，通过自定义标签赋能MKT，提供实际线下客群游逛兴趣偏好。

价值说明

- **数字化门店运营：**基于全店客流数据的收集，对门店数据进行多维度分析，实现了基于顾客群体特征的门店活动运营，基于顾客逛店轨迹的店内陈列和体验旅程优化，基于接待伴随行为数据的服务考评等，显著促进了阿玛尼各地门店的运营效率提升。
- **精细化门店考核：**基于精准客流数据，并结合销售数据，设定更前置化门店考核KPI — 转化率，驱动店员更关注接待服务过程，以促进客流利用率和销售转化率的提升。



GXG：利用AI算法，精准统计客流人数和客流画像特征



剔除门店入口模特遮挡对客流准确率的影响，帷幄为门店客流数据统计提供了更加准确、高效的解决方案。



产品

SpaceSight

关键词

AI IoT ReID 利旧

行业

鞋服行业

场景

门店客流 店内监控 数据对接

客户需求

出入口客流：GXG希望通过AI算法对店员识别去重，并对客流画像进行特征统计。

店内监控：希望利旧原有的云盯IPC实现统一平台监控调取。

数据对接：实现标准化API接口，与集团BI平台对接，完成门店开闭店修改同步及音视频SDK对接。

关键结果

硬件成本
-30%

故障率
-60%

客流人数准确率
90%

部署直营门店
500家

Whale SpaceSight 解决方案及价值

GXG方案亮点：

- 入口模特遮挡准确率无影响；
- 超宽入口单设备检测减低硬件成本。

GXG验收标准：

- 过店人次、进店人次/人数准确率达90%；
- 客流画像特征准确率达80%；
- 实现原供应商设备在统一平台调取门店监控；
- 总部BI可调用客流结果数据做灵活呈现。

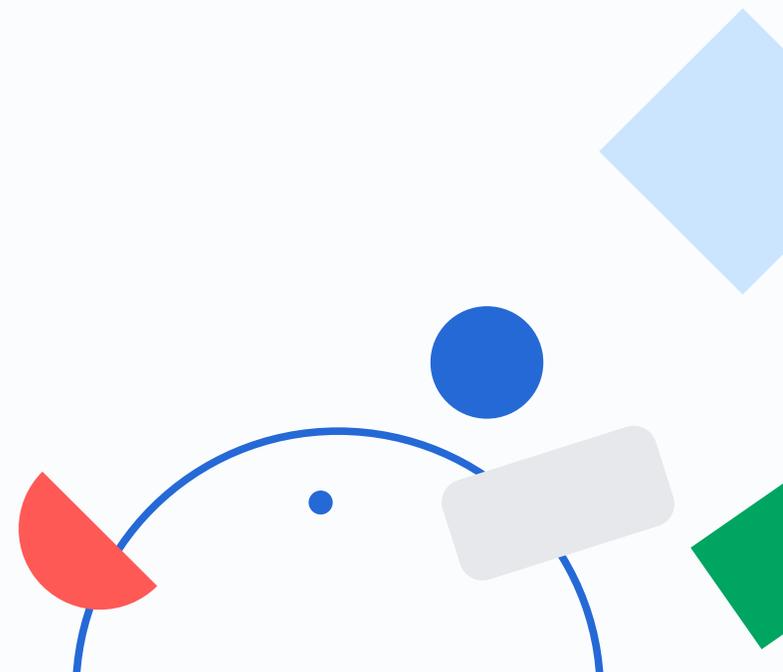


Whale SpaceSight

商超+购物中心案例

可复制的门店增长

AI 驱动的门店标准化运营及数据分析系统



屈臣氏：门店运营基于“reid全店客流能力”提升门店客流精细化运营



背景与需求

- 屈臣氏现有门店无客流采集系统，帷幄利用门店现有CCTV监控，通过AI HUB实现门店客流统计，帮助运营人员基于门店客流，评估门店健康度指标并制定业务决策
- 基于屈臣氏门店闪电送等业务的发展，进店客流中存在较多到门取件的外卖员/快递员和进出店员去重掉，客户期望需要有一种算法能给精确对店员/快递/外卖人次进行去重率到95%以上，帮助运营对门店运营进行精准的数据分析以及相关业务决策

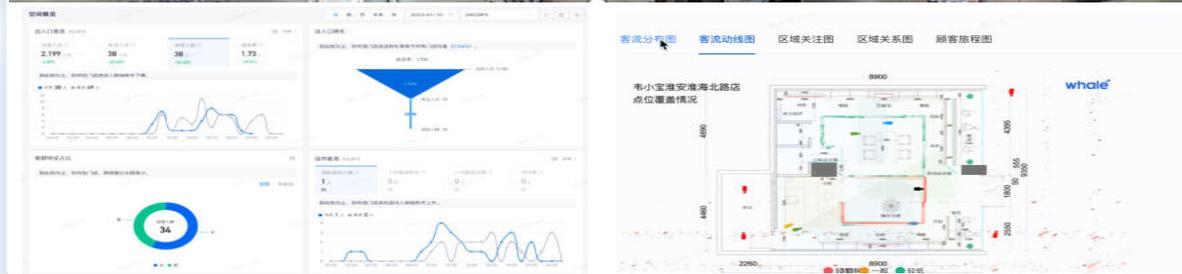
解决方案

客流监测

- 基于全店客流reid能力，将无效人次（店员/外卖/快递/保洁阿姨/门店督导）进行精准去重，保障客流数据统计准确性达到90%以上
- 通过出入口客流统计平日、节假日路过店铺、关注店铺、进入店铺的人次及去重后人数，分析进店客流趋势和人物画像，帮助客户分析对比客流进行精准营销
- 通过店内客流统计，可非常清晰获取客户画像，顾客逛店时长，以及客户逛店动线，区域关注等有效消息，帮助屈臣氏运营全面洞察分析门店客流，优化店内商品陈列布局，安排商品促销优先度等，实现高效的营销活动。

门店巡检

通过门店巡检和AI巡检功能，监督店员日常行为是否合规，通过规范化的管理，提升店员的服务水平，进而提升客户购物的满意度



店内出入口客流指标



通过AI HUB利用旧采集门店客流信息实现无效人次去重，帮助运营精准掌握门店客流信息，提供业务决策

关键结果

客流洞察能力提升
200%

服务能力提升
80%

分析数据报表
200+

覆盖门店数量
4000

+

SKP – DT51: 线上会员营销+线下客流洞察, 打造「线上线下交融」的消费体验



通过数字化基础建设为 DT51 注入数字化基因, 以数据为核心, 打造「线上线下交融」的消费体验, 实现线上线下一体化的数字化运营模式。

CDP MAP AI IoT SpaceSight Harbor

背景与需求

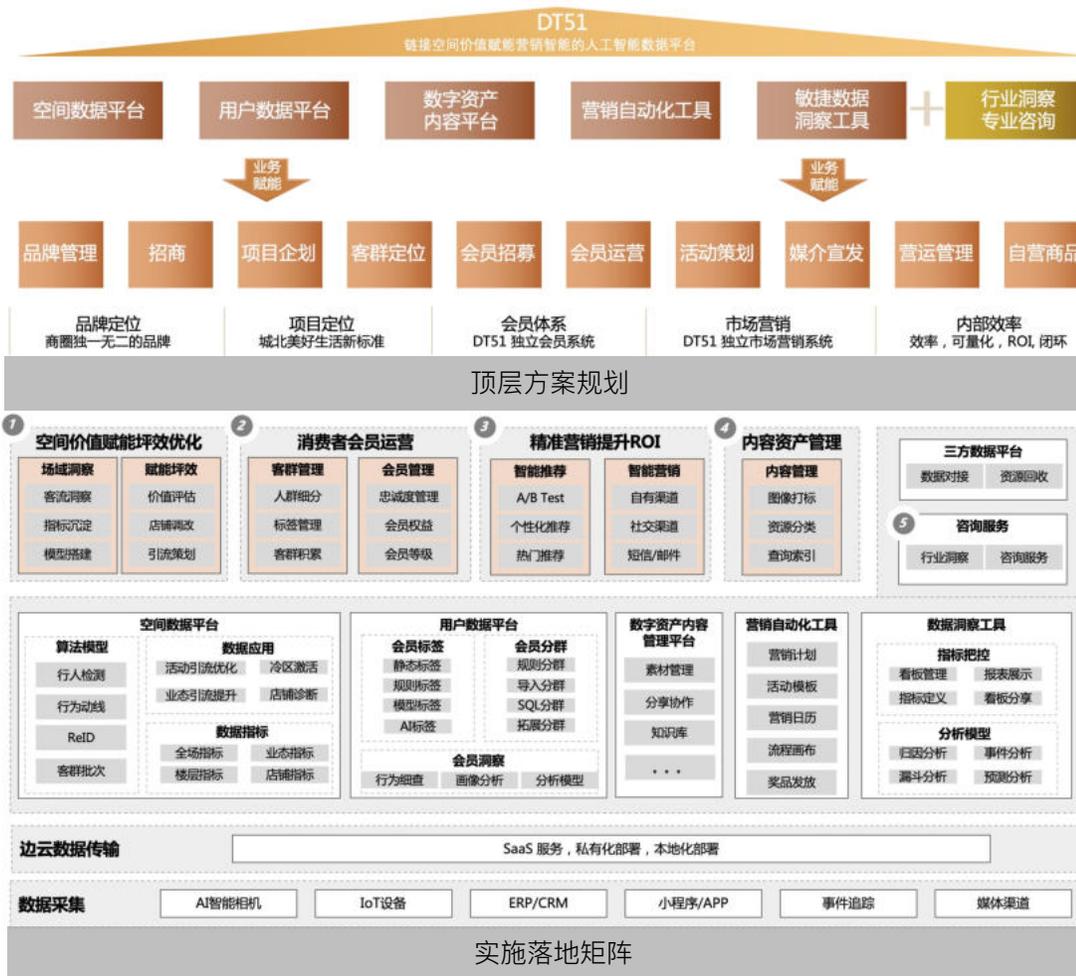
- 客户背景:** DT51是北京华联旗下的全新产品线, 基于北京SKP品牌资源, 主打中高端消费, 引入了更多适合社区家庭的业态和产品。
- 需求概述:** DT51关注对商场会员的精准化营销和线下场域的精细化运营, 期望基于会员画像实施精准化营销活动, 基于客流数据驱动精细化运营, 为消费者提供「线上线下交融」的消费体验, 实现线上线下一体化的数字化运营模式。

解决方案

- 基于精准画像的会员营销模式:** 通过帷幄营销平台, 实现DT51会员的标签提炼和画像构建, 再基于丰富的营销自动化工具快速搭建活动, 为消费者提供更个性化的线上体验旅程, 并可与线下客流数据结合, 精准分析营销活动ROI, 促进营销活动效果的持续提升;
- 基于实时客流的场域运营模式:** 通过帷幄客流系统, 采集出入口、楼层、店铺客流数据, 对 DT51 空间价值进行评估分析, 洞察消费者在商场内的游逛行为和消费偏好, 结合营销活动、销售业绩、天气、节日等外部关联数据, 挖掘客流数据背后的运营问题, 提出优化消费者空间利用体验的建议, 促进商场业绩增长;

价值说明

- 线上会员价值最大化:** 基于精准会员画像, 助力线上会员招募媒体投放渠道评估与自动化会员运营, 以数据评估营销效果, 促进了渠道投放优化, 提高了会员粘性、活跃度与转化;
- 线下场域价值最大化:** 基于精准客流识别, 实现了营销效果分析、业态关联分析、店铺价值评估、客流动线优化等场域数据洞察; 通过客流增长与营销活动等相关性分析, 促进了活动效益的复盘优化; 通过业态、店铺的客流关联, 支撑动线优化和店铺调改的运营决策;



SKP – DT51: 基于Whale SpaceSight 实现线下客流洞察



通过全场摄像头的布置，基于AI算法可实现对全场客流的识别记录和分析应用，以实时精准的客流数据，及时评估运营效果，创新商业地产运营模式

方案设计：

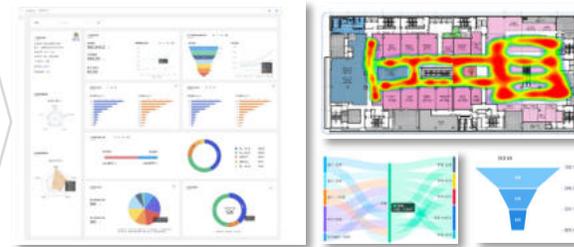
基于实时客流的场域运营模式

基于帷幄客流系统，采集出入口、楼层、店铺客流数据，对 DT51 空间价值进行评估分析，洞察消费者在商场内的游逛行为和消费偏好，结合营销活动、销售业绩、天气、节日等外部关联数据，挖掘客流数据背后的运营问题，提出优化消费者空间利用体验的建议，促进商场业绩增长。

软硬件部署架构设计：云端一体化



客流分析数据报表：可执行洞察



服务报告：运营建议



业务目标：

- 评估营销活动对线下客流的影响：活动引流效果是否达到预期？
- 评估业态集客能力：哪些业态店铺能引流？主题分区引流集客能力比对？
- 提高游逛深度：如何引导顾客逛到每个区域，如何优化相对冷区？
- 激活交叉引流力：如何组织品牌联合营销和交叉引流？
- 调改优化，提高坪效：店铺调改需要什么依据，坪效如何进一步提升？

价值实现：

- 活动效果分析：根据引流活动推广时间，分析场内客流增长相关性，筛选客流提升较低的活动作复盘优化，复制推广效果明显的营销活动和经验；
- 业态关联分析：收集各业态客流游逛时间，游逛店铺数量，引流客流总数，发掘商场的高集客力业态，合理设计联合营销活动，带动其它业态增长；
- 店铺价值评估：结合客流数据建立店铺价值评估模型，可将店铺分为引流集客型门店和销售转化型店铺，进行差异化运营；实时评估商铺运营效率，提出店铺调改建议；
- 客流动线优化：洞察楼层及业态客流热力，及时发现冷区，并结合业务品牌特性进行活动规划或动线调改，促进消费者游逛深度；

SKP – DT51: 全域+全链路闭环的数字化营销



整合线上私域、线下消费者行为等数据，完整还原消费者360°画像，帮助DT51在私域能提供更好的服务体验，并最终提升品牌形象

方案设计：

全域+全链路闭环的数字化营销

帷幄通过 AI摄像头、H5、小程序、APP 埋点及 WAC 智慧短链功能设置 UTM 参数，对所有渠道每一位顾客的流量来源进行追踪，从数量、质量、收益层面全面评估渠道
帷幄通过营销自动化工具，实现会员精细化运营，市场活动营销自动化

数据采集



归因分析渠道评估



自动化营销



业务目标：

- **渠道招募质量评估：**会员招募或者活动推广过程中如何选择渠道
- **渠道投入产出比：**投放预算如何制定，预期目标如何制定
- **会员质量：**招募或者活动引流的会员，会员质量如何评估
- **会员转化提升：**如何通过渠道优化带来会员转化的提升
- **会员数量提升：**新开业会员待积累小程序线上沉淀
- **小程序互动提升：**会员转化触点
- **公众号打开率提升：**小程序作为线上会员沉淀渠道
- **会员活跃度提升：**线上：会员交互和信息触达
- **会员留存率提升：**线上会员生命周期精细管理
- **线上消费提升：**线上会员消费激励及下单渠道
- **门店消费提升：**线上流量向门店消费导流
- **会员客单价提升：**线上流量向门店消费导流

价值实现：

- **渠道归因价值：**渠道招募质量提高20%，渠道投入产出比提高38%，会员质量提升32%，会员转化提升68%
- **会员精细化运营价值体现：**会员数量增加300%，留存率增加150%，营业收入提升500%，客单价提升25%，线上访问人数增加200%

家乐福：深化数字化改革创新，注入智慧零售基因



帷幄与家乐福一起，以智能数字化陈列为抓手，用科技化的手段丰富顾客和商品的交互形式，将新品、促销活动、广告等内容更充分形象展现在顾客面前



产品

SpaceSight Harbor Analytics

关键词

营销活动

行业

商超便利

场景

数据分析 客流转化 数字化陈列

客户需求

全方位提升线上线下营销能力：

- 打造数字化美妆零售区域，提升消费者购物体验；
- 联合入驻的品牌实现进场流量的最大转化；
- 更好地管理协同每档促销活动各品牌的促销信息有效露出及同步。

Whale SpaceSight + Harbor + Analytics 解决方案及价值

更智慧：以 SpaceSight 智能数字化陈列为抓手，将新品、促销活动、广告等内容更充分形象展现在顾客面前；

更高效：Harbor 和 Analytics 的快速整合，帮助客户实时监督管理营销活动，大大提升运营效率。

关键结果

营销结果可视化看板

5+

运营效率提升

20%

联合利华：未来数字商店



2019 年初，帷幄与联合利华在第二届联合利华创新日进行了合作。通过多项前沿技术，帷幄帮助品牌的线下门店实现增加客户停留时长，提升广告的传播能力，将线下客户转化成线上会员等目标



产品

SpaceSight

关键词

消费体验 精准营销

行业

商超便利

场景

门店管理 门店数字化

关键结果

门店关键数据可视化

20+

数据看板

10+

客户需求

在联合利华的多个大型商超网点实现线下门店的零售创新

Whale SpaceSight 解决方案及价值

体验更丰富：通过 SpaceSight，丰富线下购物场景中消费者的交互体验；

营销更精准：通过 SpaceSight 收集到客信息，并对其进行产品推荐，实现精准化营销；

品牌形象展示：智慧屏幕成为虚拟导购，有助于塑造品牌形象；

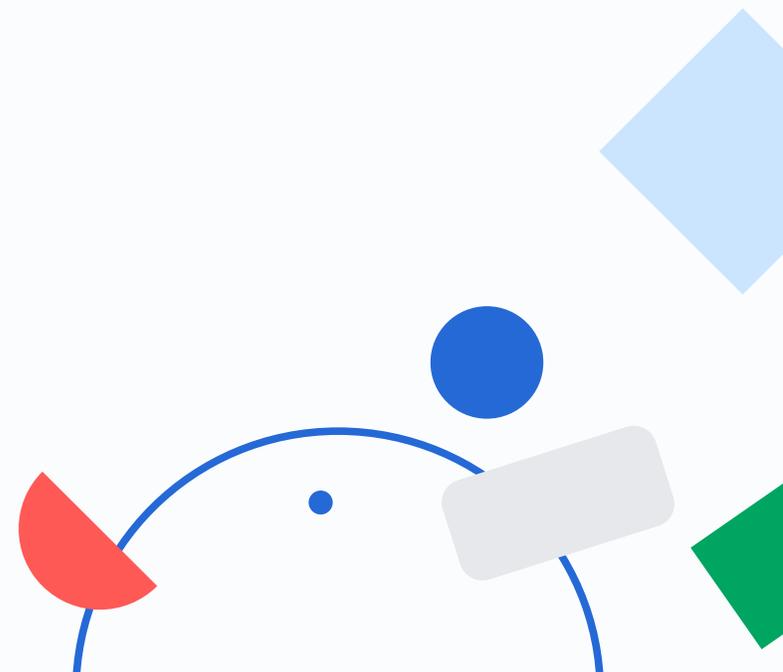
推动业务增长：帮助门店运营者从数据分析的基础上驱动业务运营，实现业务增长。

Whale SpaceSight

家电案例

可复制的门店增长

AI 驱动的门店标准化运营及数据分析系统



美的：美的新零售实验室的数字化想象

在美的全球创新中心-美创园，美的打造了一座包罗各类新零售技术的新零售实验室，并希望实验室内的创新可以推广到所有线下门店。通过不同的产品组合，帷幄帮助品牌方洞察门店运营情况，打通线上线下载流量通路



产品

- SpaceSight
- Harbor

关键词

- 智能标签
- 私域流量

行业

- 3C 数码电器

场景

- 门店管理
- 数据管理
- 数据分析
- 内容管理

客户需求

整合孤立数据，挖掘数据价值：

- 将客户信息、商品信息、库存信息等孤立数据进行整合；
- 把所有数据集中管理起来，深度挖掘数据价值，最大限度的让数据服务于业务。

Whale SpaceSight + Harbor 解决方案及价值

复杂场景客流分析：布置 SpaceSight 客流分析系统，利用算法获取关键数据，满足复杂场景下的客流统计，从统计的数据中获取更多运营策略；

标签化管理顾客：布置 NPS 线上埋点，对门店已有顾客来源进行分类，标签化管理顾客，把客户转化为品牌的私域流量；

高效内容管理：安置大屏内容管理系统，将员工从日常重复性强的工作中解放出来；

提供库存管理系统：便于员工掌握商品出货周期。

关键结果

工作人员双手得以解放，门店内容营销管理提效

10倍+