

09



猩便利:

行业：零售行业
 规模：10家
 总部：上海
 目标：打造中国最大的即时便利消费平台

案例解决方案

- ❑ 利用Meraki“即插即用”15分钟开店的特色，仅用5个工作日便完成客户十多个门店AP的更换
- ❑ 针对不同门店场景的特点，分别部署了MR52及MR33
- ❑ Meraki AP外观时尚、集成内置天线，和猩便利店面设计完美融为一体
- ❑ 通过Meraki自带的位置分析 (Location Analytics) 基于移动客户端位置信息的统计分析能力，为客户的新型零售模式提供有效的理论及数据

猩便利成立于2017年6月，最初猩便利推出了基于移动互联网和LBS定位技术的“无人值守便利架”，主要为用户提供近距离、自助式的即时消费服务。为了满足客户的多样化需求，2017年10月，猩便利正式推出智能自助便利店，主打便利消费、休闲共享的概念，旨在为用户创造全新的生活体验中心。

作为一家成长中的新锐零售企业，猩便利通过便利店和便利架等多种业态的组合把商品前置到距离消费群体最近的地方，减少白领人群消费的时间成本。在门店的运营管理上，猩便利主张“千店千面”，结合X·Tools大数据系统的分析结果，更合理地选择商品品类、优化商品排列，并促进订单转化。在过去的半年之中，猩便利开出了十家智能便利店，未来还将拓展更多门店。随着行业日新月异的快速发展，为了满足门店不断创新迭代的需求，作为基础设施的IT设施需要有足够的弹性。在猩便利初期门店推进的过程中，也曾经采购其他品牌的无线AP，但是其网

络效果不能满足猩便利的整体IT策略需求。虽然这些设备可以提供基础WiFi的接入功能，但是无法准确匹配新零售要素以及多维度提供数据以供决策。偶然的一次机会，猩便利接触到了Meraki，通过多种渠道以及多方沟通对Meraki的故事和产品特点有了进一步的认识和了解。在经过多轮产品测试之后，猩便利结合自身商业定位、IT需求以及针对不同门店场景（高密度和低密度场景）的特点，一次性分别购买了40个Meraki MR52 和MR33来部署升级其网络至企业级wifi网络。

“猩便利的业态决定了购物流程中有很多线上环节，这些环节对网络可用性、故障响应时间以及线上集中管控能力的要求很高，因为会直接影响到用户的消费体验，这方面思科Meraki的功能和表现也非常优秀，这是我们比较了多家解决方案提供商之后选择思科Meraki的重要原因。”猩便利的技术总监阿复表示。

猩便利的总部位于中国上海，在上海多个区域均有开店。十个门店AP的更换，猩便利仅用5个工作日便完成，实现了无缝并且高速的网络部署。通过使用Meraki的位置分析(Location Analytics) 模块，猩便利可即时对来访用户的信息进行采集、整合和分析，并匹配公司发展策略来制定相关的市场推广方案。另外，Meraki控制面板能够快速地将所有门店网络和业务智能化。猩便利员工可以通过不同的终端查看Meraki控制面板的内容，并且通过设备随时随地处理用户订单。利用Meraki产品即插即用、极速部署、智能管理和极佳可见性的优势，猩便利成功地把Meraki开放场景的地点API与其“智能自助便利店”的业务系统进行整合，IT部门无需到店面亦可以方便地查看所有店面的网络使用情况，并迅速排除故障。随着新系统的部署，猩便利不仅让IT人员的工作更加高效、降低运维工作量，并且进一步缩减了人力和设备的运用成本。



极致性能，最佳实践



门店智能分析

