

TrueVUE Provador 360°



O provador: A área de maior conversão na loja

Como ponto importante do envolvimento do cliente na loja, os provadores equipados com RFID fornecem dados em tempo real sobre os compradores e a sua interação com a mercadoria. Essa visibilidade permite aos retalhistas compreender melhor os seus clientes e influenciar as decisões de compra na zona de conversão mais importante da loja.

Utilizando a tecnologia RFID, os retalhistas podem capitalizar as oportunidades apresentadas no provador, capacitando os colaboradores de vendas com informações sobre as preferências dos clientes e as necessidades de serviço para impulsionar a conversão. Estes provadores inteligentes podem fornecer informações de dados para conduzir decisões de merchandising, uma melhor experiência do cliente e um aumento correspondente nas vendas.

Sensormatic
by Johnson Controls



Os sensores RFID captam dados para fornecer conhecimentos e valor em 5 dimensões chave

Envolvimento do cliente

- Prestar um serviço personalizado e recomendações com informações sobre as seleções no provador
- Possibilitar oportunidades promocionais e de venda cruzada através de ecrãs interativos
- Alertar os colaboradores para clientes de alto valor e aumentar as conversões

Merchandising

- Revelar informações sobre correspondência de produtos a partir de artigos levados frequentemente juntos para o provador
- Otimizar as seleções e apresentações de vestuário através da monitorização de artigos que são repetidamente experimentados, mas não comprados

Operações

- Reduzir as oportunidades de receitas perdidas medindo o "retorno" da mercadoria deixada no provador e não devolvida à zona de vendas
- Maximizar o cesto de compras, de acordo com uma fonte, as vendas médias são 2X superiores para os clientes do provador e 3X superiores para os clientes que recebem assistência de um colaborador da loja

Conversão de vendas

- Obter informações de conversão comparando tipos e quantidades de artigos lidos nos provadores com os que passam pelo POS

Pessoal

- Assegurar o alinhamento do pessoal com o pico de atividade do provador por dia e hora
- Otimizar o nível de serviço ao cliente, mantendo rácios de colaborador para comprador

Informações de conversão do provador 360°

O nosso relatório de conversão dos provadores combina o volume de artigos que entram no provador e fornece taxas de abandono e conversão de artigos. Os relatórios de conversão são personalizáveis com atributos configuráveis para satisfazer os padrões do seu provador.

- Compreender quando a mercadoria entra ou sai do provador
- Conhecer a duração da mercadoria no provador
- Identificar oportunidades de venda cruzada com base na mercadoria trazida para os provadores

O relatório de Eficácia do Provador 360°

- Medir o valor dos compradores que utilizam o provador
- Avaliar a eficácia da taxa de conversão e o valor da transação POS destes compradores
- Comparar as métricas entre lojas para conduzir a uma melhoria geral.

10%

Compradores a procurar que poderão comprar¹

67%

Compradores a procurar que poderão comprar quando utilizam um provador¹

¹Fit Happens: Analog Buying in a Digital World, Marge Laney

Para mais informações, visite www.sensormatic.com

Copyright ©2020 Johnson Controls. Todos os direitos reservados. SENSORMATIC SOLUTIONS e os nomes de produtos indicados neste documento são marcas e/ou marcas registadas. O uso não autorizado é estritamente proibido.

Sensormatic
by Johnson Controls