

TrueVUE Fitting Room 360°



El probador: el punto de mayor conversión de la tienda

Los probadores de las tiendas son lugares decisivos en el proceso de compra y, cuando están equipados con RFID, pueden proporcionar datos en tiempo real sobre los clientes y su interacción con la mercancía. Esta visibilidad permite a los establecimientos entender mejor a sus clientes e influir en sus decisiones de compra justo en la zona del establecimiento donde se produce la tasa más alta de conversión en ventas.

Con la tecnología RFID, los retailers pueden aprovechar las oportunidades que se presentan en los probadores y orientar a los dependientes sobre las preferencias y necesidades de los clientes para favorecer la venta. Dotar de inteligencia a estos pequeños espacios permite obtener datos que ayudan a tomar las decisiones de gestión y exposición de la mercancía, mejoran la experiencia de compra y, por tanto, generan más ventas.

Sensormatic
by Johnson Controls



Los sensores RFID recogen datos para proporcionar información y valor para 5 aspectos fundamentales

Interacción con el cliente

- Ofrezca recomendaciones y un servicio de atención al cliente personalizados basados en los datos obtenidos sobre la mercancía seleccionada en los probadores
- Genere oportunidades de ventas cruzadas y promocionales a través de pantallas interactivas
- Avise a los dependientes de la presencia de clientes de gran valor para aumentar las conversiones

Fomento de las ventas

- Identifique los artículos que se suelen llevar juntos al probador
- Optimice la selección y exposición de prendas al identificar los artículos que los clientes se suelen probar, pero que no compran

Operaciones

- Reduzca las oportunidades de ingreso perdidas midiendo la reposición de la mercancía que se deja en el probador y que no se devuelve a la sala de ventas.
- Maximice la cesta de compra. Una fuente afirma que la venta media se dobla en el caso de clientes de probador y se triplica con los clientes que son atendidos por un dependiente

Conversión de ventas

- Obtenga perspectivas de conversión al comparar los tipos y cantidades de artículos detectados en los probadores con los que pasan por el punto de venta

Dotación de personal

- Garantice un alineamiento adecuado del número de dependientes con los momentos de mayor actividad en los probadores por día y hora
- Aumente la calidad del servicio de atención al cliente manteniendo una proporción adecuada entre dependientes y clientes

Datos de conversión con Fitting Room 360°

Nuestro informe de conversiones Fitting Room combina el volumen de artículos que pasan al probador y proporciona tasas de conversión y de abandono de productos. Los informes de conversión son personalizables mediante atributos configurables para satisfacer sus estándares de probador.

- Conozca cuando los productos entran o salen del probador
- Conozca el tiempo de permanencia de los productos en el probador
- Descubra oportunidades de venta cruzada basadas en los productos que se llevan al probador

El informe de efectividad de Fitting Room 360°

- Determine el valor de los clientes que utilizan el probador
- Evalúe la efectividad de la tasa de conversión y el valor de las transacciones de esos clientes en el punto de venta
- Compare las métricas de las diferentes tiendas para introducir mejoras globales

10%

Clientes que miran y probablemente compren¹

67%

Clientes que miran y probablemente compren cuando usan un probador¹

¹Fit Happens: Compras analógicas en un mundo digital, Marge Laney

Si necesita más información, visite www.sensormatic.com

Copyright ©2020 Johnson Controls. Todos los derechos reservados. SENSORMATIC SOLUTIONS y los nombres de productos que aparecen en este documento son marcas registradas. Queda estrictamente prohibido su uso sin autorización.

Sensormatic
by Johnson Controls