

# Comportamiento de los clientes

- **Sepa** qué tiendas visitan sus clientes antes y después de la suya.
- Analice los **recorridos de compra** para mejorar la distribución de las tiendas e incrementar los beneficios por metro cuadrado.
- **Mejore** la interacción con los clientes y conozca los comportamientos que **fidelizan a los nuevos clientes**.
- Aproveche los trayectos de los clientes y los **tiempos de permanencia** para crear surtidos de mercancías y optimizar la ubicación de las pantallas de promoción, la efectividad de los planogramas y la variedad de productos.
- Determine cuáles son las **actividades de marketing** que generan un **ROI óptimo** al conectar los comportamientos de los clientes con los resultados de las campañas.
- Cuántos vehículos **entran y salen** de su aparcamiento y circulan a diario.

