

# Comportamentos dos compradores

- **Saiba** quais lojas que os compradores visitam antes e depois da sua
- Analise os **caminhos para a compra** para ajudar a melhorar o layout das lojas e aumentar o lucro por metro quadrado
- **Aumente** o envolvimento dos compradores e compreenda os comportamentos que levam os novos clientes a tornarem-se **clientes fiéis**
- Otimize os caminhos dos compradores e os **tempos de permanência** para informar sobre a mistura de produtos e para otimizar a colocação dos expositores promocionais, a eficácia dos planogramas e os sortidos
- Determine que **atividades de marketing** proporcionam um **retorno ideal do investimento**, ligando os comportamentos dos compradores em loja aos resultados da campanha
- Quantos veículos **entram e saem** das suas instalações de estacionamento e tráfego durante o dia

