

# Envolvimento do comprador

- Entenda **como os compradores estão a ser servidos** para melhorar a experiência de atendimento ao cliente
- Obtenha dados sobre **quanto tempo um colaborador leva até à primeira interação** com um cliente e **quanto tempo** o colaborador passa com o cliente
- **Forneça conteúdo personalizado** em ecrãs digitais na loja com base em **quem está frente aos ecrãs** para aumentar o envolvimento
- Meça a **audiência** na atividade do ponto de venda com ecrãs digitais e o **envolvimento do comprador** com o conteúdo
- Crie uma **plataforma multimédia para anunciar** a sua marca ou marcas de Bens de Consumo disponíveis na sua loja, para acumular **novas receitas com compras multimédia**
- Identifique como **vender da forma mais eficaz** e teste novas estratégias de venda rapidamente
- **Proporcione uma melhor experiência** alinhando as horas de trabalho com as “power hours”
- **Incentive os clientes a dizer o que não está a correr tão bem** com a experiência da marca

