

TrueVUE Fitting Room 360°



La cabine d'essayage : la zone de transformation la plus importante du magasin

Lieux décisifs d'engagement des clients dans le magasin, les cabines d'essayage équipées d'un système RFID recueillent des données en temps réel sur les visiteurs et leurs interactions avec les articles. Cette visibilité permet aux commerçants de mieux comprendre leurs clients et d'influencer les décisions d'achat dans la zone de transformation la plus importante du magasin.

En utilisant la technologie RFID, les commerçants peuvent tirer profit des occasions qui se présentent dans la cabine d'essayage. Les vendeurs disposent d'informations sur les préférences et les besoins d'assistance des clients leur permettant d'augmenter le taux de transformation. Ces cabines d'essayage intelligentes transmettent des informations exploitables destinées à orienter les décisions en matière de techniques commerciales, à promouvoir une expérience client plus agréable et à stimuler les ventes.



Les capteurs RFID capturent des données générant de la valeur et des informations utiles dans 5 domaines clés

Engagement du client

- Offrez un service client et des conseils personnalisés grâce aux informations sur les sélections d'articles apportés en cabine
- Créez des opportunités promotionnelles et de ventes croisées via des écrans interactifs
- Alertez les vendeurs de la présence de clients à forte valeur ajoutée et augmentez les taux de transformation

Techniques de merchandising

- Identifiez les produits les plus souvent essayés ensemble en cabine
- Optimisez les sélections et présentoirs de vêtements en analysant les articles régulièrement essayés sans être achetés

Opérations

- Réduisez les opportunités de vente manquées en évaluant la règle de « remise en rayon » – les articles laissés en cabine et non remis dans l'espace de vente
- Augmentez la taille du panier : d'après une source, les ventes moyennes sont multipliées par 2 pour les clients en cabine et par 3 pour les clients assistés par une employée du magasin

Taux de transformation

- Analysez les taux de transformation en comparant les types et quantités d'articles pris en cabine d'essayage à ceux qui passent en caisse

Gestion des effectifs

- Garantisiez la présence d'un nombre suffisant de vendeurs aux jours et aux heures de pointe d'essayage en cabine
- Optimisez le niveau de service client en maintenant des taux constants vendeurs/visiteurs

Informations sur la transformation via Fitting Room 360°

Le rapport sur la transformation établi par Fitting Room associe le volume d'articles entrant en cabine d'essayage aux taux d'abandon et de transformation. Ces rapports sont personnalisables à l'aide d'attributs configurables en fonction des règles définies pour vos cabines d'essayage.

- Analysez les articles qui entrent et sortent de la cabine d'essayage
- Sachez combien de temps un article reste en cabine d'essayage
- Identifiez les opportunités de ventes croisées d'après les articles amenés en cabine

Rapport d'efficacité de Fitting Room 360°

- Mesurez la valeur des visiteurs utilisant les cabines d'essayage
- Évaluez l'efficacité du taux de transformation et la valeur des transactions au point de vente de ces clients
- Comparez les indicateurs de mesure entre magasins pour stimuler une amélioration globale

10 %

Personnes flânant dans le magasin susceptibles d'acheter¹

67 %

Personnes flânant dans le magasin susceptibles d'acheter après avoir utilisé une cabine d'essayage¹

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

Pour de plus amples informations, rendez-vous sur le site www.sensormatic.com/fr_fr/

Copyright ©2020 Johnson Controls. Tous droits réservés. SENSORMATIC SOLUTIONS et les noms de produits mentionnés dans ce document sont des marques et/ou des marques déposées. Toute utilisation non autorisée de ces marques est strictement interdite.

Sensormatic
by Johnson Controls