

Optimisation des effectifs

- **Optimisez** vos effectifs en alignant vos équipes sur les schémas d'arrivée des visiteurs afin d'améliorer le service client
- **Maximisez** les opportunités de transformation et augmentez les ventes en alignant les niveaux de personnel et les profils des salariés sur les données de fréquentation
- **Anticipez les pics de performance des magasins** : tirez parti des données de fréquentation afin de gérer efficacement les tâches opérationnelles (nettoyage, gestion des stocks, etc.) tout en maintenant un haut niveau de service client
- **Comparez** les magasins entre eux pour appliquer les bonnes pratiques de ceux qui réussissent à ceux qui affichent de mauvais résultats, et ainsi **optimiser** les ventes globales et les effectifs
- **Automatisez** les tâches en utilisant la technologie Computer Vision afin de libérer les employés de tâches sans valeur ajoutée pour mieux répondre à l'activité du magasin en temps réel

