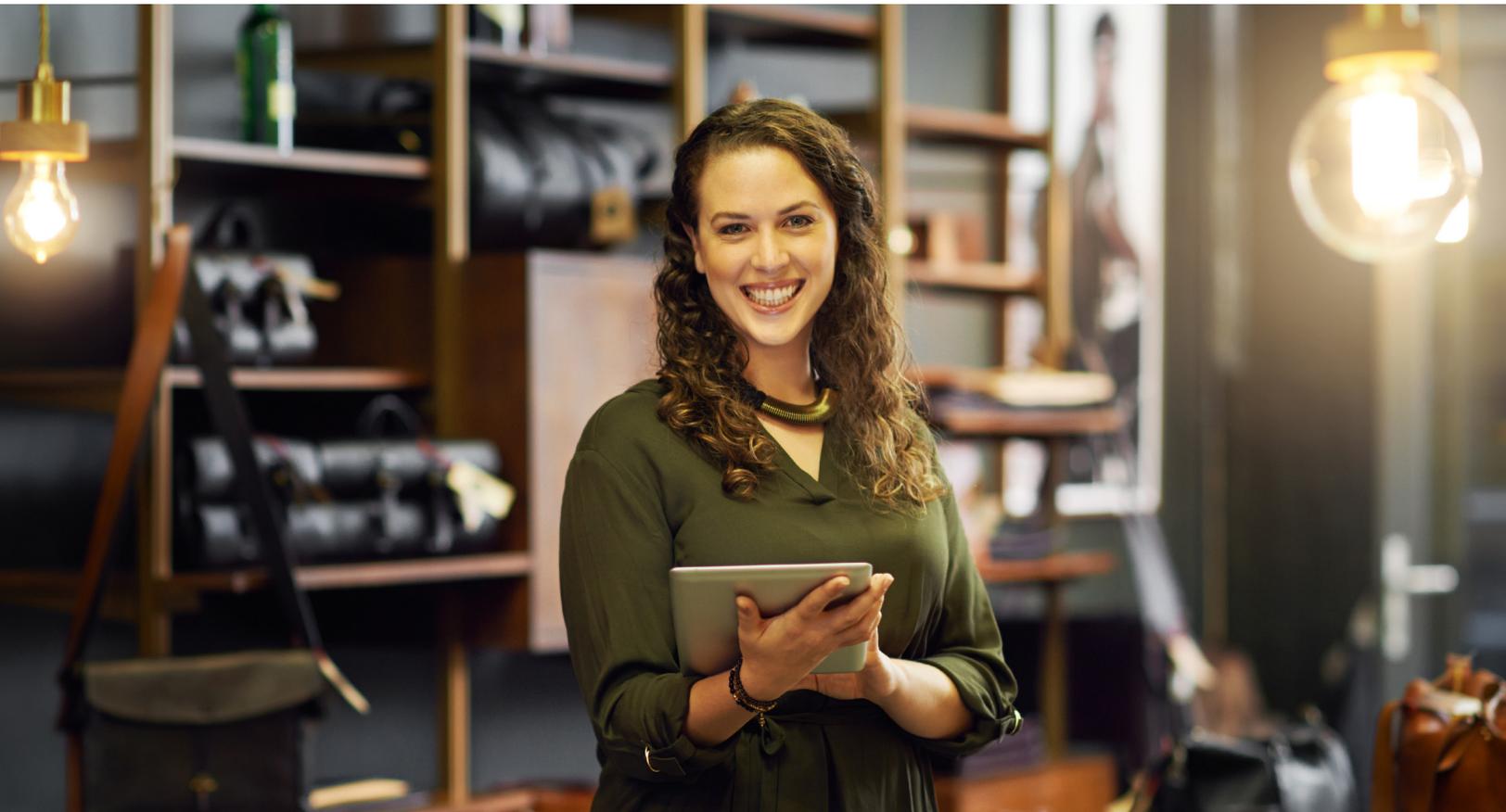


ShopperTrak

Optimiertes Einkaufserlebnis im Einzelhandel dank umfassender Retail Analytics



Einzelhandelsgeschäfte und große Veranstaltungsorte benötigen verlässliche Kundendaten und prädiktive Analysen für fundierte Entscheidungen zur Umsatzsteigerung – heute mehr denn je. ShopperTrak Analytics aggregiert aussagefähige Datensets auf einer benutzerfreundlichen Plattform und verhilft damit zu einem tieferen Verständnis der Situation in der betreffenden Einzelhandelssparte, im Markt und im einzelnen Geschäft – und ihrer Ursachen. ShopperTrak Analytics generiert präzise Erkenntnisse zu Kundenfrequenz und Kundenverhalten als Grundlage für optimierte Marketing-, Betriebs-, Personal- und sonstige Entscheidungen. Durch Integration umfassender Marktvergleichs-, Promotions- und weiterer Datensets lassen sich mit ShopperTrak Analytics aus Echtzeitdaten aussagefähige Erkenntnisse zur Schaffung eines überragenden Kundenerlebnisses gewinnen.



Kommen folgende Herausforderungen Ihnen bekannt vor?



Keine
verlässliche
Daten zur
Kundenfrequenz



Kein Einblick in
Kundenbewegungen
auf der Fläche



Kein Einblick
in die Zeiten
mit den besten
Umsatzchancen



Einblick in die
Leistung von
Geschäften im
Vergleich zum
restlichen Markt



Keine effektiver
Umgang mit der
Besucherichte
im Ladengeschäft

Die Vorteile



Höhere
Rentabilität und
ein besseres
Einkaufserlebnis



Effektivität des
Marketings
einschätzen



Stressfreie
Installation und
Support auf der
ganzen Welt



Standorte mit
dem höchsten
Wachstumspotenzial
identifizieren



Vergleich
mit anderen
Standorten



Kundenfrequenz-
analysen zur
Abwägung
von Chancen
für Expansion/
Verkleinerung nutzen



Einblick in die
Leistung Ihrer
Geschäfte im
Vergleich zum
restlichen Markt



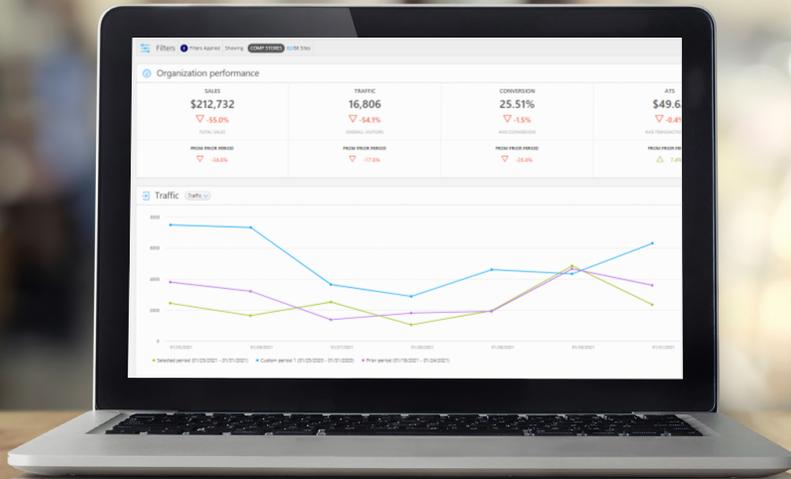
In die Zukunft
investieren
und Risiken
minimieren



Betriebskosten
optimieren



Schnell
verwertbare
Ergebnisse
generieren



Kundenfrequenzanalysen

Man kann nur verwalten, was man auch messen kann. Ohne eine verlässliche und genaue Datenquelle zur Kundenfrequenz können Sie nur schätzen, wie viele Personen Ihr Geschäft jeden Tag betreten und verlassen, in welchen Bereichen die Kundenfrequenz hoch ist und wo zusätzliche Mitarbeiter eingesetzt werden sollten. Von kleinen, temporären Verkaufskiosken bis zu großen Einkaufszentren und Veranstaltungsorten – Personenzählösungen von ShopperTrak tragen mit einer Genauigkeit von bis zu 98 % zu einem besseren Kundenerlebnis bei.

ShopperTrak Analytics nutzt für die Kundenfrequenzmessung Geräte und Sensoren an den Eingängen und innerhalb der Geschäfte bzw. Veranstaltungsorte. So lassen sich aussagefähige und präzise Erkenntnisse zum Kundenverhalten gewinnen. Unsere Kundenfrequenzlösungen verraten, wann die Kundenfrequenz am höchsten ist, wann und wo gekauft wird und wie gut der Betrieb in kritischen Zeiten funktioniert. Anhand von Kundenfrequenz-, Umsatz- und Personaleinsatzdaten, integriert in einer Lösung, können Einzelhändler besser erkennen, wie hoch die Konversionsraten sind und ob der Personaleinsatz optimal ist, und so intelligente Marketing- und Immobilienentscheidungen treffen.

ShopperTrak-Systeme zählen über 40 Milliarden Kundenbesuche pro Jahr in über 100 Ländern und Regionen. Wir haben die besten Datengrundlagen für fundierte prädiktive und präskriptive Erkenntnisse auf Makro- und Mikroebene. Im Gegensatz zu anderen Benchmarking-Tools lassen sich mit der **Market Intelligence**-Lösung Trendanalysen im Jahresvergleich und Kundenfrequenzdaten auf Landes-, regionaler und lokaler Ebene erstellen.

Sie gewinnen Erkenntnisse zu allen Warengruppen, darunter Kleidung, Zubehör und Elektronik, aber auch vielen anderen – wir entwickeln das Programm stetig weiter. Darüber hinaus können mit diesem Analyse-Tool für den Einzelhandel auch Daten auf Landes- und regionaler Ebene für Outlet-Zentren und den Luxuseinzelhandel erstellt werden, um aussagefähige Erkenntnisse aus vergleichenden Kundenfrequenzdaten zu generieren und Chancen zur Verbesserung der Store-Performance zu erkennen.

Mithilfe der **Echtzeit-Besucherdichtelösung** lässt sich die Kundendichte im Geschäft präzise ermitteln. Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung örtlicher oder staatlicher Vorschriften zum Social Distancing, bei der Einhaltung von Obergrenzen für die Besucherdichte und bei der Optimierung von Strategien zum Kundenfrequenzmanagement. Anhand der minutengenauen Besucherdichtedaten können Sie darüber hinaus die Lenkung der Kundenströme und den Personaleinsatz optimieren und damit die Kundenansprache in Stoßzeiten fokussieren.

Das Wissen um die Shopper Journey ist ein Schlüsselement des gesamten Kaufverhaltens. **Shopper Journey** ermittelt mit Personenzählsystemen, WLAN-, Mobilfunk- und Videotechnologie das Kundenverhalten im Geschäft, sodass sich der Einzelhändler über eine einzige Plattform eine ganzheitliche Sicht auf das Verhalten seiner Kunden verschaffen und daraus Erkenntnisse ableiten kann.



Über Sensormatic Solutions

Sensormatic Solutions, das Einzelhandelsportfolio von Johnson Controls, ist weltweit führend bei intelligenten Lösungen für vernetzte Einkaufserlebnisse. Durch die Kombination aus kritischen Einblicken in den Warenbestand, die Kundenfrequenzmessung und die Warensicherung unterstützt Sensormatic Solutions die betriebliche Exzellenz in Unternehmen jeder Größe und verhilft ihnen zu einzigartigen Einkaufserlebnissen. Unsere Lösungen führen Unternehmen sicher in die Zukunft, und zwar mit Echtzeiteinblicken und prädiktiven Analysen für fundierte Entscheidungen im gesamten Unternehmen. Unsere mehr als 1,5 Millionen Datenerfassungsgeräte im Retail-Markt erfassen pro Jahr 40 Milliarden Kundenbesuche und sorgen für die präzise Nachverfolgung und den Schutz von Milliarden Artikeln. Unser Einzelhandelsportfolio umfasst die führenden Marken Sensormatic, ShopperTrak und TrueVUE.

Weitere Informationen erhalten Sie auf www.sensormatic.com.