

Comportamenti della clientela

- **Scopri** gli altri punti vendita visitati prima e dopo il tuo punto vendita dalla clientela
- Analizza i **percorsi di acquisto** per migliorare la disposizione del punto vendita e aumentare il profitto per metro quadro
- **Aumenta** il coinvolgimento della clientela e comprendi i comportamenti che portano alla **fidelizzazione** di nuovi clienti
- Utilizza i percorsi di acquisto e i **tempi di permanenza** dei clienti per definire il mix di articoli e ottimizzare l'esposizione di merce in promozione, l'efficacia del planogramma e gli assortimenti
- Determina quali **attività di marketing** generano un **ROI ottimale** stabilendo un collegamento tra il comportamento della clientela nel punto vendita e i risultati delle campagne
- Quanti veicoli **entrano ed escono** dalla tua area di parcheggio e il traffico durante la giornata

