

Comportement des clients

- **Identifiez** les magasins dans lesquels se rendent les clients avant et après leur passage dans le vôtre
- Analysez les **parcours d'achat** afin d'améliorer l'agencement du magasin et d'augmenter la rentabilité au mètre carré
- **Optimisez** l'engagement client et identifiez les comportements qui permettront de **fidéliser les nouveaux clients**
- Exploitez les informations sur le parcours et le **temps de présence** des clients pour déterminer l'assortiment de produits adéquat et optimiser l'emplacement des présentoirs promotionnels, ainsi que l'efficacité des planogrammes
- Déterminez les **activités marketing** qui offrent un **retour sur investissement optimal** en associant les comportements des clients aux résultats des campagnes
- Consultez le nombre de véhicules **entrant et sortant** du parking et le trafic tout au long de la journée

