

# TrueVUE Fitting Room 360°



## Il camerino di prova: la maggior area di conversione nel punto vendita

Quale punto importante di interazione con la clientela nel punto vendita, i camerini con funzionalità RFID forniscono dati in tempo reale sugli acquirenti e sul loro rapporto con la merce. Questa visibilità permette ai retailer di comprendere meglio i loro clienti e influenzare le decisioni di acquisto nell'area di conversione più importante del punto vendita.

Utilizzando la tecnologia RFID, i retailer possono sfruttare le opportunità presentate dai camerini, consentendo al personale di vendita di conoscere le preferenze dei clienti e le esigenze di servizio per stimolare la conversione. Questi camerini intelligenti possono fornire informazioni per determinare decisioni sul merchandising, una migliore esperienza del cliente e un conseguente incremento del fatturato.

**Sensormatic**  
by Johnson Controls



## I sensori RFID rilevano dati per fornire insights e valore in 5 aspetti fondamentali

### Coinvolgimento della clientela

- Fornire un servizio e consigli personalizzati grazie agli insights acquisiti dalle scelte nei camerini
- Promuovere opportunità promozionali e di cross selling tramite display interattivi
- Segnalare al personale i clienti di alto valore e aumentare le conversioni

### Merchandising

- Ottenere insights sugli abbinamenti di prodotti spesso portati insieme in camerino
- Ottimizzare la selezione e l'esposizione dei capi di abbigliamento monitorando gli articoli che vengono frequentemente provati, ma non acquistati

### Attività operative

- Ridurre le mancate opportunità di reddito misurando il rispetto delle procedure che prevedono che gli articoli vengano rimessi a posto: merce lasciata in camerino e non riportata nell'area di vendita
- Massimizzare il panierino: secondo una fonte, la vendita media è 2 volte superiore per i clienti che utilizzano il camerino e 3 volte superiore per i clienti che vengono assistiti da un dipendente del punto vendita

### Conversione delle vendite

- Ottenere insights sulle conversioni confrontando le tipologie e le quantità di articoli letti nei camerini con quelli che passano attraverso il POS

### Staff vendita

- Assicurare disponibilità dello staff vendita nei giorni e nelle ore di massimo uso dei camerini
- Ottimizzare il livello di assistenza al cliente mantenendo un adeguato rapporto personale-acquirente

## Fitting Room 360°: insights sulle conversioni

Il nostro report sulle conversioni Fitting Room totalizza il volume di articoli che vengono portati in camerino e fornisce i tassi di conversione e abbandono della merce. I report sulle conversioni sono personalizzabili con attributi configurabili in base agli specifici standard sui camerini.

- Comprendere quando la merce entra o esce dal camerino
- Sapere quanto tempo la merce rimane in camerino
- Identificare opportunità di cross selling in base alla merce portata nei camerini

## Fitting Room 360°: report sull'efficacia

- Misurare il valore degli acquirenti che usano il camerino
- Valutare l'efficacia del tasso di conversione e il valore delle transazioni POS di tali acquirenti
- Confrontare parametri fra punti vendita per promuovere un miglioramento generale

# 10%

Clienti che navigano in rete che hanno probabilità di fare acquisti<sup>1</sup>

# 67%

Clienti che navigano in rete che hanno probabilità di fare acquisti se utilizzano un camerino<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Fit Happens: Analog Buying in a Digital World, Marge Laney

Per ulteriori informazioni, visitare il sito: [www.sensormatic.com](http://www.sensormatic.com)

**Sensormatic**  
by Johnson Controls

Copyright ©2020 Johnson Controls. Tutti i diritti riservati. SENSORMATIC SOLUTIONS e i nomi di prodotti elencati in questo documento sono marchi commerciali e/o marchi registrati. È rigorosamente vietato qualunque utilizzo non autorizzato.