

# El recorrido del comprador

## En la tienda y más allá

### Movilidad de los compradores

- Datos de visitas a nivel de marca
- Descubra las visitas que hacen los compradores antes y después de acudir a su tienda
- Compare las visitas por categoría e incluso, por código postal
- Determine si las visitas son esenciales, rutinarias o impulsivas



### Recuento de vehículos

- Identifique los comportamientos en el estacionamiento para mejorar los servicios de la propiedad y el plan de desarrollo de estacionamientos
- Acceda a las tendencias del estacionamiento para formular estrategias que contemplen los patrones de movimiento y así optimizar el flujo vehicular
- Evalúe los patrones de estacionamiento para optimizar la dotación de personal para mantenimiento y seguridad de las zonas



### Interacción del comprador

- Impulse el tráfico con la exhibición de contenido atractivo
- Cree perfiles de compradores basados en datos
- Evalúe la eficacia de los mensajes en un público demográfico segmentado
- Cree una plataforma de medios para los fabricantes de Bienes de Consumos Masivos

#### Visibilidad en las estanterías

#### Interacción de los empleados

#### Comportamiento del comprador

#### Interacción del comprador

### Interacción de los empleados

- Mida el tiempo que un empleado dedica a interactuar con un cliente
- El tiempo que un empleado tarda atendiendo a un cliente

### Comportamiento del comprador

- Ofrezca una experiencia consistente a los clientes en todas las sucursales
- Optimice nuevos diseños de las tiendas
- Evalúe la eficacia de las campañas de marketing
- Evalúe el retorno de inversión de las iniciativas vivenciales