

Nákupní cesta

Na prodejně i mimo ni

Počítání vozidel

- Zjistěte, jak se zákazníci chovají při parkování, abyste mohli zlepšit vybavenost areálu a odpovídajícím způsobem upravit plán parkování

- Zjistěte, jaké jsou trendy parkování u prodejny, abyste mohli zvolit správnou strategii pro systém pohybu vozidel a optimalizaci dopravního toku
- Posuzujte styly parkování pro optimalizaci pracovníků zajišťujících údržbu a zabezpečení prostor



Zapojení zákazníků

- Řiďte dopravu značením se zajímavým obsahem
- Utvářejte osobnosti zákazníků na základě dat
- Posuzujte efektivitu sdělení pomocí cílové demografické skupiny
- Vytvářejte mediální platformu ve stylu prodejny pro partnery nabízející balené spotřební zboží

Viditelnost na regálech

Zapojení prodejního personálu

Chování zákazníků

Zapojení zákazníků

Zapojení prodejního personálu

- Měřte, jak dlouho trvá, než se prodejce začne věnovat zákazníkovi
- Doba, jakou prodejce stráví se zákazníkem

Chování zákazníků

- Zajišťujte shodnou zákaznickou zkušenost na všech prodejních místech
- Optimalizujte dispoziční plán nových prodejen
- Posuzujte efektivitu marketingových kampaní
- Zjišťujte, jaká je návratnost investic do iniciativ na zlepšení zkušeností