

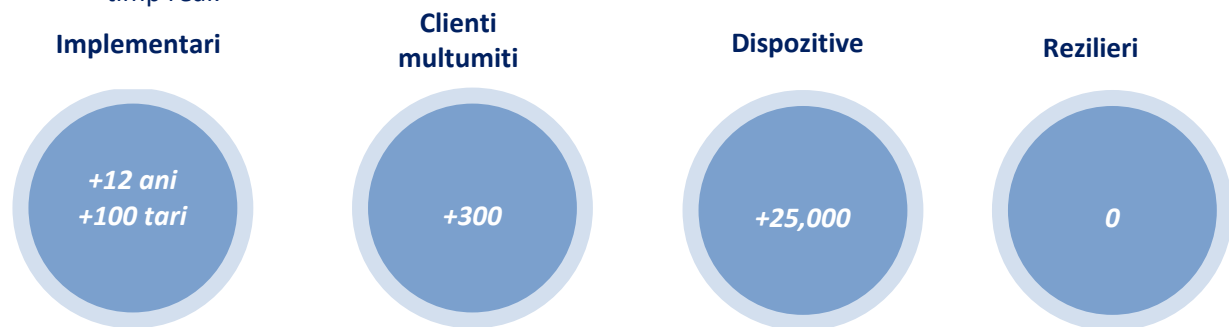
## Supermarkets

### *Analizati potentialul locatiei si trasformati vizitatorii in clienti*

**In lumea reala**, activitatea de Retail produce date in acelasi mod ca si in **spatial online**; in timp ce in spatiul online, site-urile Web permit colectarea, monitorizarea si analiza datelor de client pentru a oferi clientilor experiente de cumparare superioare, in lumea reala, magazinele pierd oportunitati importante deoarece nu valorifica similar datele cu care opereaza si pe care le-ar putea colecta.

#### **Cu solutiile si serviciile noastre puteti sa:**

- Definiti potentialul si competitia din proximitatea magazinelor dvs.
- Alegeti o locatie optima pentru un nou magazine.
- Studiat performantele retelei de magazine.
- Cunoasteti numarul exact de vizitatori si rata de conversie in cumparatori.
- Descoperiti tendintele traficului de vizitatori și alocati personalul in consecinta.
- Estimati comportamentul clientilor dvs.
- Utilizati platforma Business Intelligence pentru a compara performanta mai multor magazine in timp real.



#### GIS-Geomarketing

- Delimitati marimea zonei de interes al magazinului (drivetime/drive distance/pedestru).
- Identificati de unde provin clientii dvs (geocodare).
- Estimati potentialul si competitia din proximitate (populatie, gospodarii, competitie, PPIIndex, etc).
- Dimensionati si targetati optim campaniile de marketing direct.
- Obtineti rapoarte (harti tematice) sugestive, referitoare la sanatatea retelei de magazine.



#### Contorizare persoane

- Determinati numarul de vizitatori si rata de conversie in cumparatori in timp real, cu o precizie de 98%.
- Identificati si analizati magazinele cele mai performante si identificati motivele succesului pentru multiplicare.
- Identificati orele de varf care va genereaza cele mai bune vanzari; acestea genereaza oportunitati importante de marketing.
- Optimizati alocarea de personal in functie de numarul de vizitatori si de solicitarile clientilor din magazin.
- Captati numarul de vizitatori care trec prin fata magazinului si cati dintre acestia intra in magazinul dvs.



### Heat Mapping

- Urmăriti și înregistrați activitatea clienților din magazin în timp real; astfel veți înțelege de unde cumpără și care sunt zonele preferate de aceștia.
- Descoperiți zonele populare care atrag clienții și îmbunătățiți iluminarea și poziționarea rafturilor și a manechinelor.
- Măsurati succesul produselor, prin măsurarea timpilor și a atractivității anumitor locații din magazin; acestea oferă un trafic superior și vânzări importante.
- Depistați produsele neatractive și optimizați utilizarea spațiilor și a categoriilor de produse comercializate.
- Creați și optimizați zonele care oferă cea mai mare atractivitate și îmbunătățiți activitatea de marketing.



### Managementul timpilor de așteptare

- Calculați numărul de clienți și timpul mediu petrecut la casele de marcat, cabine de probă și definiți lungimea optimă a cozilor de așteptare.
- Evitați formarea cozilor exagerate și alocați personal suplimentar; veți reduce astfel rata de abandon și veți îmbunătăți gradul de satisfacție al clienților.



### Recunoaștere facială, sex, vârstă

- Segmentați clienții și identificați profilul acestora: sex, vârstă, emoții.
- Planificați campaniile dvs. de marketing în funcție de profilul clienților dvs.
- Actualizați în permanență stocurile și îmbunătățiți design-ul magazinului, pentru a satisface nevoile diverselor tipologii de clienți.



### Platforma Business Intelligence de raportare

- Usor de utilizat – aplicație Cloud (SaaS).
- Monitorizează în permanență starea sănătății sistemelor de contorizare.
- Oferă protecție și securitate datelor colectate.
- Datele colectate pot fi integrate cu sistemele de raportare locale (ERP).
- Oferă acces la o gamă largă de rapoarte și șabloane predefinite și corelate cu datele dvs.
- Disponibilă și pentru Android, iOS.



Pentru informații suplimentare, detalii comerciale sau comenzi, accesați site-ul nostru [www.marcvic.ro](http://www.marcvic.ro) sau contactați-ne la adresa de mai jos.