

Fluxo e Tráfego de Consumidores



Análise de tráfego

O que os visitantes estão fazendo? Onde eles estão passando a maior parte do tempo? Quantas pessoas entram e deixam a loja após comprar um produto? Tradicionalmente, obter insights de lojas físicas tem se mostrado um processo caro e manual. Mas garantir que essas informações sejam coletadas podem garantir que o lojista ofereça o tipo de experiência de compra que faça o consumidor retornar.

Ainda bem que existe FaceMedia. Nossa plataforma de análise inovadora consegue não só contar o número de visitantes, como também coletar dados demográficos (gênero e faixa etária) e até mesmo graus de satisfação desses visitantes. Através do nosso portal online, o lojista é capaz de filtrar informações e criar relatórios para mensurar a eficiência na conversão de vendas e oferecer o tipo de experiência que garante o retorno do consumidor.

Solução líder de mercado



Desduplicação automatizada de dados e depuração



Diferenciação automática de colaboradores e visitantes

FUNCIONALIDADES

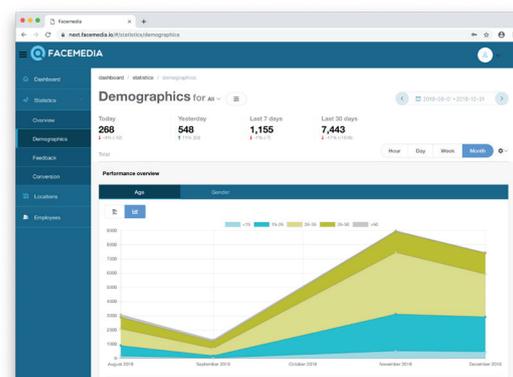
- Capture dados de gêneros e faixas etárias dos visitantes e de passantes pelos corredores
- Saiba o tempo de permanência e ocupação da loja
- Determine taxas de rejeição (bounce rate) e oportunidades perdidas
- Filtre e analise o comportamento dos funcionários
- Obtenha dados sobre a vestimenta dos visitantes (tamanhos e cores)
- Calcule taxas de conversão com maior precisão
- Não requer WiFi ou conexão com dispositivos móveis

Mensure sua taxa de conversão com mais precisão

Determinar a taxa de conversão (visitantes que compram) é crucial para o aumento da experiência de compra no varejo. Com as soluções da FaceMedia você pode fazer isso com maior precisão e ainda elaborar análises de performances das campanhas de marketing, layout de loja e disposição de produtos.

Crie valor por meio de integrações entre CRM e Sistemas de Analytics

O enriquecimento do CRM com as informações geradas pela FaceMedia oferece tomadas de decisões mais assertivas, com mais informações sobre as operações e experiência dos consumidores nas lojas.





As soluções estão em acordo com a LGPD

Fluxo e Tráfego de Consumidores

Analise o comportamento dos visitantes in-store e mensure KPIs da mesma forma que é feito no ambiente online!

Quando o assunto é analisar o comportamento dos consumidores e visitantes, o ambiente online (e-commerce) tem uma vantagem significativa sobre as lojas físicas. Softwares poderosos são capazes de fornecer insights valiosos sobre clientes digitais. Com a FaceMedia, você será capaz de capturar informações sobre o ambiente físico que são tão valiosas quanto as do ambiente digital, como:

- 1. Saber a taxa de rejeição (bounce rate) da sua loja**
(i.e., quantos visitantes deixam a sua loja em menos de 40 segundos)
- 2. Identificar as oportunidades potenciais de diferentes locais da loja**
- 3. Entender como campanhas de marketing (como digital signage) afetam o tráfego e as taxas de atratividade**
(i.e., quantas pessoas passam e quantas entram na loja)
- 4. Comparar performances de diferentes lojas utilizando indicadores de tráfego**
- 5. Conheça o perfil do seu consumidor**
(i.e., gênero, faixa etária e graus de satisfação)

Crie relatórios customizados com facilidade

Chega de esperar horas, dias ou até mesmo semanas para analisar informações sobre o seu consumidor. Com as opções de filtros avançados, a plataforma online da FaceMedia permite que o lojista selecione e adapte os relatórios a requerimentos específicos da ocasião.



A FaceMedia está nos ajudando no âmbito de análises de longo prazo sobre nossos consumidores. Graças à tecnologia inovadora nós estamos conseguindo determinar muito mais do que apenas o número de visitantes das nossas lojas. A métrica utilizada pela FaceMedia nos ajuda a monitorar como nossas campanhas de marketing influenciam tendências de longo prazo, como por exemplo, faixa etária dos consumidores. Ao mesmo tempo, graças a implementação dos mapas de calor nós podemos analisar a disposição do nosso portfólio de produtos nas lojas e, conseqüentemente, melhorar a performance das vendas.



Richard Wohlstein

HEAD OF RETAIL
ALAIN DELON



ALAIN DELON