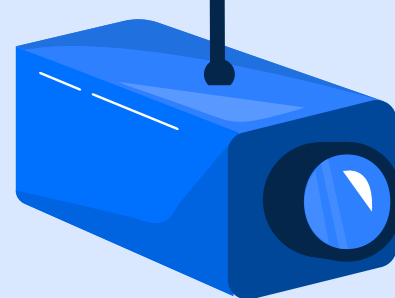


Atlantia search

# Sí Descubre

BY Shopology



## Descripción

Aumenta tus ingresos mejorando la experiencia de compra en tus puntos de venta. Este producto observa la dinámica de tus compradores a través de videocámaras permitiéndote conocer su perfil, métricas de permanencia, preferencia de consumo, rol de los acompañantes, tasas de conversión y estímulos de compra.

## ¿Para qué sirve?

- Re-diseñar experiencias de compra.
- Generar programas de lealtad inspirados en experiencias de compra.
- Identificar las barreras que impiden a los empleados ejecutar protocolos de atención.
- Entender quiénes son tus compradores y cuál es su perfil.
- Identificar patrones de comportamiento dentro del punto de venta.

## ¿Para quién es este estudio?



Market Research



Consumer Insights



Marketing



Brand Managers



Ventas



Gerentes de Tienda

## Indicadores principales

### Indicadores sobre compradores o shoppers

- Perfil de visitantes y acompañantes.
- Mapas de calor.
- Tiempos de permanencia dentro de la tienda
- Preferencias de consumo por nicho de mercado.
- Impacto y reacción ante el protocolo de servicio.
- Efecto de estímulos de la tienda.
- Factor decisivo en compra.
- Motivos de abandono de compra.

### Indicadores sobre colaboradores y vendedores

- Políticas que generan mayor impacto en ventas.
- Mejores prácticas detectadas.
- Frecuencia de limpieza y acomodo de producto.
- Push de venta para artículos adicionales.
- Pain points y áreas de oportunidad.
- Tiempos de ejecución de procesos.

### Indicadores sobre layout y productos

- Merchandising y share de inventario virtual.
- Marcas y productos exhibidos más observados, tomados, mostrados y comprados.
- Categorías de productos más vendidos
- Mix de compra por perfil
- Impacto de layout, distribución y formato de tienda.
- Impacto de elementos de comunicación en PDV.
- Interacción y reacción frente a elementos o mobiliario de la tienda.













## Metodología

La metodología comienza con el proceso de auditoría **DILO (Day In the Life Of)** que implica una visita a sucursal para entender cómo funcionan tus iniciativas en el punto de venta y un **FMEA (Failure Mode Analysis and Effects)** para identificar qué aspectos de la iniciativa pueden generar riesgo de contribuir a una falla. A través de cámaras de video-vigilancia y un software especializado, registramos las variables de observación que se curan y analizan estadísticamente de forma descriptiva, correlacional, con modelos de predicción y pruebas de hipótesis.


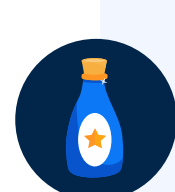
## ¿Cómo funciona?

1. Visita a sucursal para entender las interacciones y comportamientos.
2. Instalación de cámaras e inicia el registro de información.
3. Análisis de patrones del shopper a través de software especializado.
4. Generación de reporte con insights accionables sobre la experiencia de compra.

## Diferenciadores

	 Etnografías tradicionales	 Si Descubre
Naturalidad de los compradores	 Depende del objeto de estudio	 Si
Registro en altas horas de la noche, festivos u horarios complicados	 Depende, costos variables	 Si
Registro en video	 Depende proveedor	 Si
Control de calidad de los registros	 No	 Si
Registros continuos a lo largo del tiempo	 No	 Si

## Casos de uso

-  Tienda departamental fue capaz de mejorar su experiencia en piso al identificar quienes eran sus compradores y el rol de sus acompañantes en la caída de la compra.
-  Empresa de productos para el hogar deseaba integrar un robot que ayudará a los usuarios a seleccionar el mejor producto para ellos. A través de SI Descubre identificaron los mejores elementos de la experiencia de compra para empujar la venta.

## Ejemplo de producto



Si deseas conocer más del producto descarga nuestro ejemplo reporte y conoce un caso de éxito del mismo.

[Conocer caso de éxito](#)

[Ver reporte](#)

Si quieres datos específicos de tu industria.

[Contáctanos](#)

