

Visitor Tracking

BY Getin



Descripción

Incrementa la transformación de tu punto de venta al analizar el flujo de paseantes, visitantes y la conversión a clientes en tienda de forma constante. A través del monitoreo de redes wifi conoce tu conversión promedio, las horas de mayor potencial o si una promoción de ventas es efectiva.

¿Para qué sirve?

- Monitorear la tasa de conversión de clientes en piso de venta.
- Identificar momentos para crear promociones o medir desempeño de campañas ejecutadas.
- Abrir nuevas sucursales, identificando los patrones de consumo de sucursales exitosas y evitar los de sucursales de bajo desempeño.
- Ajustar tu capacidad operativa al identificar horarios más concurridos y tiempo de permanencia.
- Modificar horarios de apertura y cierre de las tiendas según el volumen de paseantes.

¿Para quién es este estudio?

 Market Research


 Consumer Insights

 Marketing

 Brand Managers

 Gerentes de Expansión

 Ventas

 Gerentes de Tienda

 Gerentes de Zona

Indicadores principales

Análisis de visitantes

- Número de paseantes por tienda
- Número de visitantes por tienda
- Tasa de conversión de visitantes a paseantes
- Promedio de permanencia
- Mediana de permanencia
- Número de paseantes por día
- Número de tickets por día

Análisis de conversión

- Tasa de conversión de ventas
- Promedio de ítems por ticket
- Monto promedio de ticket

Indicadores de tiempo

- Días de mayor demanda
- Días con mayor conversión a venta
- Días con menor demanda
- Días con menor tasa de conversión a ventas
- Tráfico por día
- Promedios semanales
- Promedios mensuales
- Tráfico por hora
- Minutos promedio de permanencia
- Ocupación por hora del local
- Permanencia de visitantes por hora

Metodología

A través de un sistema de **recepción wifi** se permite capturar y registrar con un **ID único personal** a los visitantes a través de la interacción de sus celulares. Se identifican varios indicadores correlacionales, se fija un algoritmo de reglas que funcionen para el giro comercial y se cruzan los datos obtenidos con las ventas del local, identificando un set de insights comparativos entre puntos de venta que contribuyen a generar estrategias comerciales más eficaces. Toda la información se procesa en tiempo real y se presenta en un **Dashboard** que se actualiza cada 24 horas.

¿Cómo funciona?

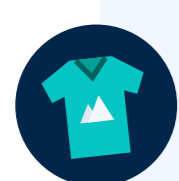
1. Envío de ubicación y tamaño de las sucursales a medir.
2. Instalación y calibración de antenas en cada sucursal.
3. Acceso a dashboard con usuarios ilimitados. Si deseas, analizamos datos con cruce de tus ventas.
4. Generación de reporte mensual con sucursales de alto y bajo desempeño.

Diferenciadores

La solución con el mejor costo beneficio para entender el potencial de ventas de tu local.

	 Etnografías	 Contadores manuales	 Visitor Tracking
Entrega de resultados	1 semana después de la última observación	A día vencido	En dashboard a día vencido
Reporte de tendencias	✗ No	✗ No	✓ Si
Observación continua durante todos los días de operación	✗ No	⚡ Limitado	✓ Si
Integración de indicador de tickets de venta, para obtener tasas de conversión por visitante	✗ No aplica	✗ No aplica	✓ Si
Comparativo del desempeño de sucursales	⚡ Manual	⚡ Manual	✓ Plataforma
Indicadores de desempeño por sucursal	✗ No es viable	⚡ Limitado	✓ Incluye

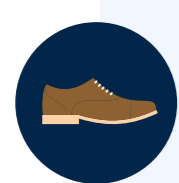
Casos de uso



Compañía ropa deportiva necesita entender si sus campañas dirigidas a aumentar el flujo en tienda son exitosas. Se realizaron monitoreos pre, durante y post campaña para medir su efectividad y poder hacer ajustes inmediatos.

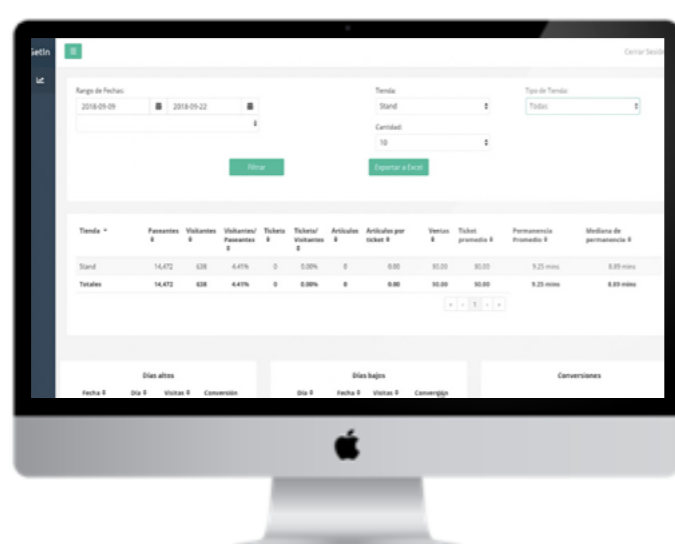


Empresa de paquetería logra identificar los momentos del día en que la tienda tiene sobrecarga operativa al identificar cuando los clientes pasaban más tiempo dentro de tienda y optimizar sus tiempos de servicio al contratar personal para los momentos de mayor operación.



Zapatería líder en el ramo, detecta que una de sus sucursales no consigue llegar a sus objetivos de venta y necesita saber la razón. Se detectó que el local contaba con buena afluencia a la tienda y se capacitó al personal en ventas, logrando colocarse en los primeros lugares de la cadena.

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](#)

