

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 por tienda (local)

- Número de paseantes por tienda
- Número de visitantes por tienda
- Tasa de atracción (conversión de visitantes a paseantes)
- Promedio de permanencia
- Número de paseantes por día

Análisis estratégicos

- Análisis comparativos por periodos de tiempo específico
- Análíticas globales de atracción
- Análíticas globales de permanencia
- Análisis comparativo en un periodo de tiempo determinado.

Análisis de actividad comercial*

- Número de tickets por día
- Tasa de conversión de compra
- Monto total de ventas
- Ticket promedio
- Total de artículos vendidos
- Artículos por ticket

Análisis estratégico de actividad comercial

- Análisis de conversión de compra vs. tiempo de permanencia
- Oportunidades de venta
- Análítica de desempeño de compra

Metodología

Nuestra metodología está conformada por la instalación de un sistema de **recepción de wifi** conectado a la energía eléctrica y al router o módem de internet, lo cual permite capturar y registrar de modo único a los visitantes a través de la interacción de sus celulares, de modo automático a través del pin wifi que realizan de modo natural los teléfonos celulares al intentar encontrar redes wifi disponibles. A través de un proceso de calibración de menos de 5 minutos se identifican las métricas de distancia e intensidad de redes, lo que posibilita el registro e identificación de valores como **in-store**, **out-store**, **tiempos promedio** y otros elementos. Cada vez que el equipo registra un nuevo visitante le asigna un **ID único personal** que permite identificar varios indicadores correlacionales, estos datos cruzados con las ventas del local nos permite identificar 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.

Caso de éxito



Si deseas conocer más del producto, descarga nuestro caso de éxito.

[Conocer caso de éxito](#)

Si quieres datos específicos de tu industria.

[Contáctanos](#)

