

Klantenanalyse

“Tel uw klant!”

Analyseer uw bezoekende en kopende klanten voor betere resultaten.



Ken uw klant, weet wat ze beweegt, maar vooral of ze bij u kopen!

De oplossingen die VisionBI biedt, stelt u in staat uw winkelend publiek in kaart te brengen. Hoeveel mensen komen er binnen en gaan er weer uit. Dit afgezet tegen het uur van de dag, lopende acties/promoties/evenementen, kassaverkopen en andere winkels. Ontdek trends, speel in op de behoefte van de klant, en reageer snel op veranderingen.

“VisionBI is in staat beter inzicht te geven in het gedrag van uw bezoekende klant, met als een beter rendement tot gevolg.”

KLANTENTELLER

De meeste leveranciers van klantentellers leveren een vorm van analyse op het aantal getelde klanten. Echter wat zegt deze informatie u? Niet voldoende, u wilt deze informatie gekoppeld hebben aan uw kassaverkopen, uw personele bezetting, uw kosten, demografische informatie, of zelfs informatie van ‘buiten’ zoals van het CBS. Pas dan levert de klantenteller uw echte informatie op!

KASSAVERKOPEN

De ratio bezoekende klant versus kopende klant levert u veel inzicht, en is key als het gaat om omzetverhoging. Om omzet te verhogen moet de potentiële klant naar de winkel komen, zorgen dat de bezoekers over gaan tot kopen, en zorgen dat de gemiddelde besteding omhoog gaat. Om meer klanten naar uw winkel te halen, is vaak het gevolg van een advertentie, promotie of actie. Nu is het van belang om de conversie ratio te verhogen en hoe kunt u hier op inspelen? Dit weet u als uw meet! Meet de bezoekers versus de kopers door uw klantenteller te koppelen aan uw kassaverkopen.

EFFECTEN

De conversie ratio bezoekende versus kopende klant is zeer echter bezoek is gedreven door een aantal zaken. De bekendste zijn advertenties, acties en promoties, maar ook evenementen die georganiseerd worden. Dit wordt gedaan om bezoekers te trekken. effect hiervan? Slaat een actie aan? Heeft een evenement wellicht effect op uw verkopen? Wat werkt wel in de ene regio maar niet in de andere. Leer van de effecten, om zo beter in te spelen op uw potentiële klant.

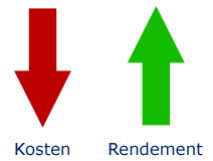


belangrijk,

Wat is het
een negatief

RENDEMENT

Omzet verbetering is mooi, echter het rendement wat wordt behaald is minstens zo belangrijk. Omzet per FTE, huurkosten, m² winkel, en strekkende meter schapstelling. Allemaal belangrijke gegevens om het rendement te bepalen om hierop in te kunnen spelen. Kassabewegingen zegt nog niets over het aantal bezoekers op bepaalde dagen en momenten van de dag, is hierop uw bezetting afgestemd? Belangrijke informatie om uw rendement te verhogen.



DE OPLOSSING!

Informatie en Analyse is de oplossing! De informatie wordt verzameld door de verschillende systemen, ook is er veel externe informatie voorhanden die gebruikt kan worden. Belangrijk is te beseffen dat vaak één systeem niet de antwoorden geeft die u zoekt. Daarom is het haast onmogelijk om een flexibele oplossing te vinden voor informatie analyse.

VisionBI levert een oplossing waarbij eenvoudig uw bestaande systemen ontsloten kunnen worden, en u in een handomdraai analyses kunt uitvoeren.

Wat levert VisionBI?

- Technische oplossing voor ontsluiten klantenteller (o.a. PeCo).
- Technische oplossing voor ontsluiten kassasystemen (o.a. Cowhills, EuroCentre) en andere systemen.
- Technische en functionele ondersteuning door onze consultants.
- Onderhoud en aanpassing o.b.v. de veranderende behoefte en markt.
- Standaard Analyses, Rapportages en Dashboards met Yellowfin BI.

De oplossing is geschikt voor on-premise en cloud.

De oplossing is daarnaast ook te integreren in bestaande BI oplossingen.

