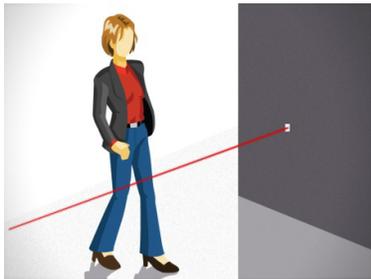
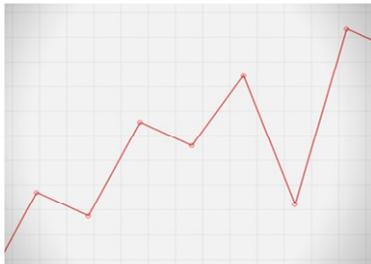


storeLog



medir

Sensores ubicados en lugares estratégicos permiten registrar ingreso y movimiento de personas dentro de los locales comerciales.



analizar

Herramientas web de análisis permiten visualizar desde cualquier lugar información sobre la afluencia de personas, la convertibilidad de venta, la afectividad de vendedores o de campanas de promoción, días y horas de mayor afluencia, etc.



mejorar

Esta información permite conocer mejor los negocios, la capacidad de ventas de los productos y el personal y ayuda a tomar mejores decisiones.

Medir la eficiencia del negocio



StoreLog es un software diseñado para analizar el tráfico de clientes en una tienda

Conocer cuántas personas nos visitan a diario puede mejorar significativamente la rentabilidad del negocio.

Actualmente la evaluación de tiendas solo contempla una parte de la realidad:

- Ventas totales
- Ventas promedio por cliente
- Ticket promedio
- Ventas promedio por vendedor
- Ventas por metro cuadrado

El comportamiento de nuestro consumidor



Con Storelog sabremos cuántas de nuestras visitas se convierten en ventas

Hoy no conocemos cómo se comporta nuestro consumidor:

¿Cuántos clientes han paseado por nuestra tienda pero no se sintieron tentados a comprar?

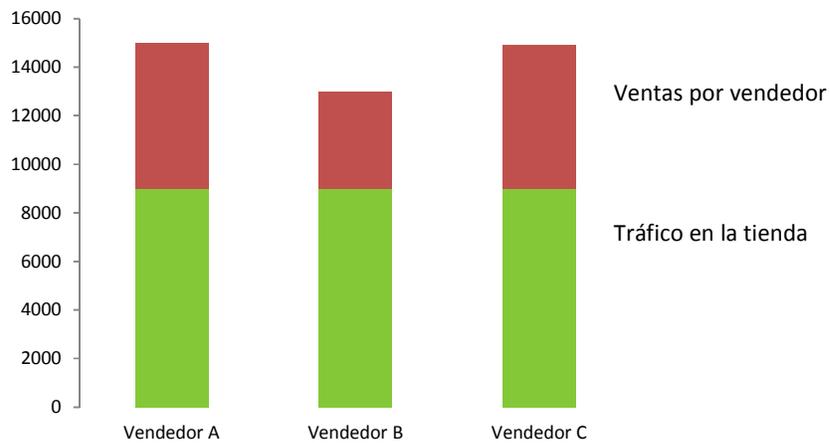
¿Cuáles son los días y horarios con mayor afluencia de público?

¿Tenemos suficiente personal en los momentos de mayor tráfico?

¿Es efectiva nuestra fuerza de ventas?

¿Fue efectiva la última campaña de marketing?

Medir nuestra fuerza de ventas



Storelog permite conocer los horarios y días de mayor y menor tráfico y medir la performance por vendedor

Ventajas:

Lograr mayor rentabilidad en el armado del staff de ventas reforzando solo en momentos necesarios.

Al medir la convertibilidad por vendedor, tendremos datos reales acerca de la efectividad de cada uno de los integrantes del equipo.

Hoy, las mediciones se realizan únicamente con ventas cerradas.

Efectividad de nuestra vidriera y merchandising



Con Storelog podremos saber si nuestras vidrieras y merchandising logran ventas

Para un negocio de retail, la vidriera es su carta de presentación y su herramienta de diferenciación con los demás comercios del mall.

El producto correcto y la correcta exposición invitan al potencial cliente a entrar a la tienda y luego, con un stock adecuado y una buena atención, realizar la compra.

Esta herramienta de medición de tráfico nos dará datos certeros del aumento o disminución del flujo de tráfico luego del armado de una nueva vidriera o de un cambio de temporada.

Evaluación y planificación de campañas de marketing



Storelog permite planificar campañas de marketing y medir su real efectividad

Tradicionalmente se utilizan las ventas como medición del éxito o fracaso de una campaña de marketing.

Planificación:

Las campañas podrán ser planificadas en momentos puntuales de bajo tráfico en la tienda.

Evaluación:

Se evaluará el real objetivo de una campaña de marketing: incrementar el flujo de visitas a la tienda en un momento específico.

Análisis de efectividad entre tiendas de una cadena



Con Storelog sabremos qué tiendas están siendo más eficientes y rentables

Dos tiendas con los mismos niveles de venta pueden tener tasas de conversión de visitas a ventas muy distintas.

La tienda con mayor ratio de conversión estará aprovechando mejor cada visita para realizar una venta.

Al enfocarnos en un crecimiento de la tasa de conversión, podemos generar incrementos exponenciales en los niveles de venta de cada tienda.

Resultados precisos

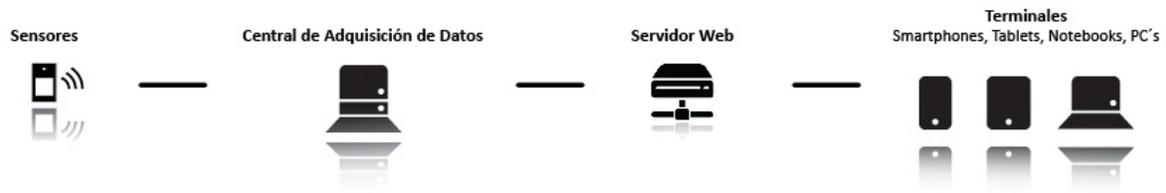


Analizando el tráfico de clientes se pueden conocer con precisión las razones de un aumento o disminución en las ventas

Se confirmará si el incremento en las ventas viene condicionado por:

- Incremento en el número de entradas de clientes
- Aumento en los ratios de conversión
- Una campaña de marketing
- Promociones de precio o cambios en los stocks

Toma de datos



Los datos tomados en cada local se cruzan con los datos de ventas y se consultan en una web

Cada local recoge de forma independiente e invisible a clientes y vendedores información sobre ingreso de personas y movimientos dentro del local.

Los datos alimentarán una aplicación web y se cruzarán con datos de ventas, vendedores, campañas de promoción, entre otros.

Un servidor web es fácilmente accesible para recabar los datos de los diferentes locales, y una aplicación web tiene los extras de poder ser accesible desde cualquier lugar, desde una amplia gama de dispositivos.

Acceso a información



El acceso es simple, ingresando a www.storelog.com.uy

Los usuarios registrados por la empresa podrán acceder a los datos online desde donde prefieran.

La aplicación podrá ser consultada desde una pc, una notebook, tablet o smartphone.

El fácil acceso permite realizar consultas las 24 horas del día, los 365 días del año simplemente accediendo a una web y utilizando usuario y contraseña asignados.

Envío de informes personalizados

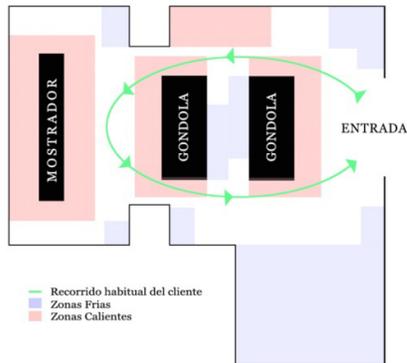


Un archivo pdf llegará por mail en forma periódica

El sistema permite personalizar el envío de un resumen en formato pdf con la información detallada.

Se podrá programar para ser enviado a una o tantas casillas como la empresa desee y con la periodicidad que se necesite.

Otras opciones



El sistema nos dirá de qué forma circula el cliente

En superficies medianas y grandes, en donde la exposición del producto está realizada por tipo, clase, marca o sexo, podemos conocer la preferencia de nuestros clientes y dar prioridad de exhibición a aquellos productos que queremos destacar.



La ubicación de nuestra tienda es vital

Con datos reales acerca del tráfico que tenemos, podemos evaluar la calidad de la ubicación de nuestra tienda dentro del mall.

Conclusiones

 1% tasa de conversión =  5% ventas

