

# TrueVue Fitting Room 360°



## O provador: a área de conversão mais alta na loja

Como um ponto importante de engajamento do cliente na loja, os provadores equipados com RFID fornecem dados em tempo real sobre os compradores e a interação deles com a mercadoria. Essa visibilidade permite que os varejistas compreendam melhor os clientes e influenciem as decisões de compra na zona de conversão mais importante da loja.

Ao utilizar a tecnologia RFID, os varejistas podem capitalizar as oportunidades exibidas no provador e capacitar os funcionários de venda com informações sobre as preferências do cliente e as necessidades de serviço, para gerar a conversão. Esses provadores inteligentes podem fornecer informações de dados para gerar decisões de merchandising, uma melhor experiência do cliente e um aumento correspondente nas vendas.

**Sensormatic**  
by Johnson Controls



## Os sensores RFID capturam dados para fornecer informações e agregar valores em cinco dimensões principais

### Engajamento do cliente

- Fornece serviço personalizado e recomendações com base em informações de seleções no provador
- Proporciona oportunidades promocionais e de venda cruzada por exibições interativas
- Alerta os funcionários em relação aos clientes importantes e aumenta as conversões

### Merchandising

- Revela informações de correspondência de produtos de mercadorias frequentemente levadas para o provador
- Otimiza as seleções e as exibições de vestuário, monitorando itens repetidamente experimentados, mas não adquiridos

### Operações

- Ajuda a reduzir as oportunidades perdidas de receita, avaliando a conformidade com "devolução" – mercadoria deixada no provador e não retornada ao setor de vendas
- Maximiza a cesta de mercado, de acordo com uma fonte, as vendas médias são duas vezes maior para clientes de provadores e 3 vezes maiores para clientes que recebem assistência de um funcionário da loja

### Conversão de vendas

- Obtém informações de conversão comparando os tipos e quantidades de itens lidos nos provadores com os que passam pelo PDV

### Equipe de funcionários

- Garante que a equipe de funcionários esteja alinhada à atividade de pico dos provadores por dia e hora
- Otimiza o nível de atendimento ao cliente ao manter proporções de funcionário/comprador

Para obter informações adicionais, acesse [www.sensormatic.com](http://www.sensormatic.com)

## Informações de conversão do Fitting Room 360°

Nosso relatório de conversão de provadores combina o volume de itens que entram no provador e fornece taxas de conversão e abandono de mercadorias. Os relatórios de conversão são personalizáveis com atributos configuráveis para atender aos seus padrões de provador.

- Entenda quando a mercadoria entra ou sai do provador
- Conheça a duração da mercadoria no provador
- Identifique oportunidades de vendas cruzadas com base em mercadorias trazidas para provadores

## Relatório de eficiência do Fitting Room 360°

- Mede o valor dos clientes que usam o provador
- Avalie a eficácia da taxa de conversão e o valor da transação de PDV desses compradores
- Compare as métricas entre as lojas para promover a melhoria geral.

# 10%

dos clientes transitórios têm probabilidade de fechar uma compra<sup>1</sup>

# 67%

dos clientes transitórios com maior probabilidade de comprar ao usar um provador<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Fit Happens: Analog Buying in a Digital World, Marge Laney

**Sensormatic**  
by Johnson Controls