



Technologie pour améliorer la rentabilité du retail
T-Cuento: compteurs intelligents de personnes

Álvaro Angulo
CEO de T-Cuento



Qui sommes-nous?

Fondé en 2007, T-Cuento fait partie du groupe d'ingénierie appliquée Abantia, une entreprise internationale avec **plus de 2.300 employés** et un chiffre d'affaires de 300 MM€.

Nous concevons et développons des solutions de **Retail Intelligence®**. Nous proposons au retailer des **nouvelles mesures** qui lui permettent d'améliorer la rentabilité de son affaire grâce à la mesure et à l'analyse du **comportement du client** à l'intérieur et à l'extérieur du point de vente.

Ayant son siège social à Barcelone et une **délégation propre à Paris**, T-Cuento est actuellement présent dans **plus de 10 pays sur 4 continents**.

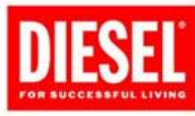
+ de 4.000 PDV

sony style lam TapaTapa  muy mucho



casa viva

Samsørite





Le Point de Vente d'Aujourd'hui

11,562 PEOPLE OUTSIDE	1,351 VISITORS INSIDE	398 SHOPPERS
11.68% VISITOR CONVERSION RATE down 12% from last day	29.45% SALES CONVERSION RATE risen 9% from last day	



19 m
AVERAGE DWELL TIME
risen 14% from last week



TAUX DE TRANSFORMATION

MOYENNE GLOBALE DIMANCHE 17 NOVEMBRE 2013



21,32%

3,21%
AUGMENTATION

Nous ne disposons pas des données pour réaliser la comparaison

(ENT) ENTRÉES

MOYENNE GLOBALE DIMANCHE 17 NOVEMBRE 2013



478 pax

7,74%
AUGMENTATION

Augmentation para rapport au dimanche 10 novembre 2013 (441 pax)

(TP) TAUX DE PÉNÉTRATION

MOYENNE GLOBALE DIMANCHE 17 NOVEMBRE 2013



18,18%

-13,15%
DIMINUTION

Diminution para rapport au dimanche 10 novembre 2013 (20,57%)

(TE) TRAFIC EXTÉRIEUR

MOYENNE GLOBALE DIMANCHE 17 NOVEMBRE 2013



3 302 pax

-8,36%
DIMINUTION

Diminution para rapport au dimanche 10 novembre 2013 (3 578 pax)

(TMS) TEMPS MOYEN DE SÉJOUR (EN MINUTES)

MOYENNE GLOBALE DIMANCHE 17 NOVEMBRE 2013



10 min

RESTE STABLE

Reste stable par rapport au dimanche 10 novembre 2013 (10 min)

(OM) OCCUPATION MOYENNE

MOYENNE GLOBALE DIMANCHE 17 NOVEMBRE 2013



7 pax

RESTE STABLE

Reste stable par rapport au dimanche 10 novembre 2013 (7 pax)



Paramètres

KPIs/Légendes

- (Ent) Nombre d'entrées
- (OM) Occupation Moyenne
- (TE) Trafic extérieur
- (TP) Taux de Pénétration
- (TS) Temps moyen de séjour du client
- (NT) Nombre de tickets
- (C) Ventes en Euros
- (PM) Panier moyen
- (TT) Taux de transformation
- (DV) Durée moyenne de l'acte de vente

Période

Date Début: 03/06/2013

Date Fin: 09/06/2013

Heure

Historique

Graphique

- Tout sélectionner
- Tranches horaires
- Journée type
- Lundi
- Mardi
- Mercredi
- Jeudi
- Vendredi
- Samedi
- Dimanche
-
- 40 derniers jours
- Semaine type
- 60 dernières semaines
- 13 derniers mois

Sauver Rapport

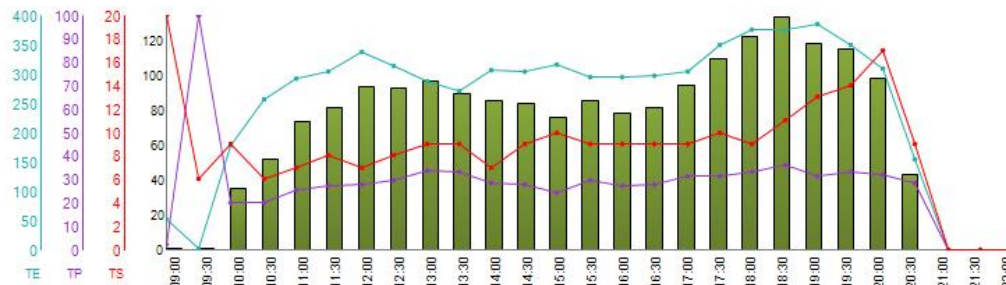
Trafic> Période : 03/06/2013-09/06/2013

Exporter sur Excel Imprimer

[7/7] Journées avec données - Total Entrées période 13 650

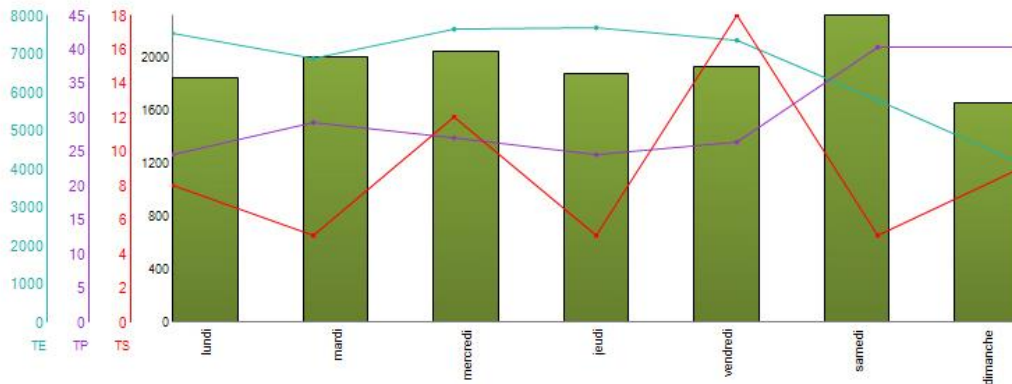
Moyenne des entrées/jour: 1951

Evolution Jour



Moyenne du trafic ext. quotidien: 6 697
 (TP) Taux de Pénétration: 27,3
 Temps moyen de séjour du client (minutes): 8,7

Evolution Semaine

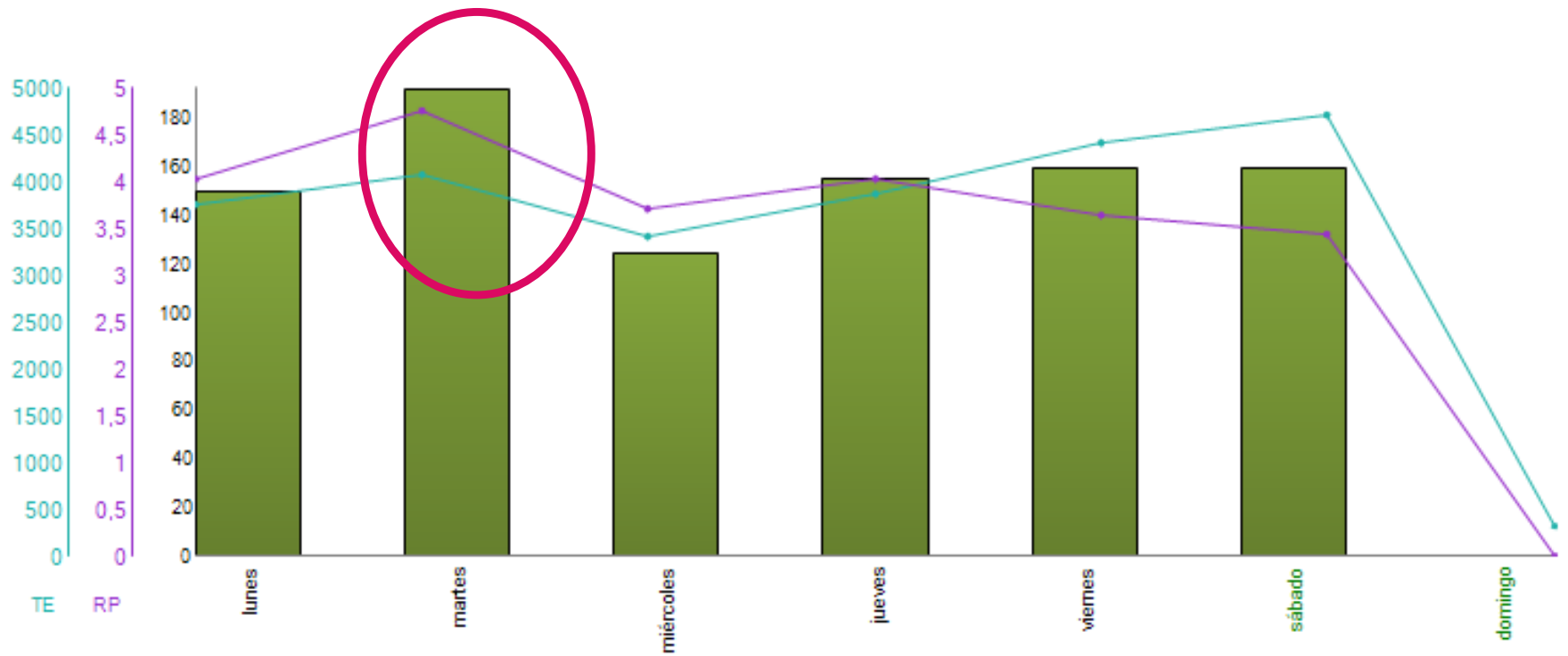




Taux d'ATTRACTIVITÉ

Savez-vous combien de clients potentiels passent devant vos magasins?

Connaissez-vous le taux d'attractivité de vos vitrines, ou displays, ou campagnes de marketing?

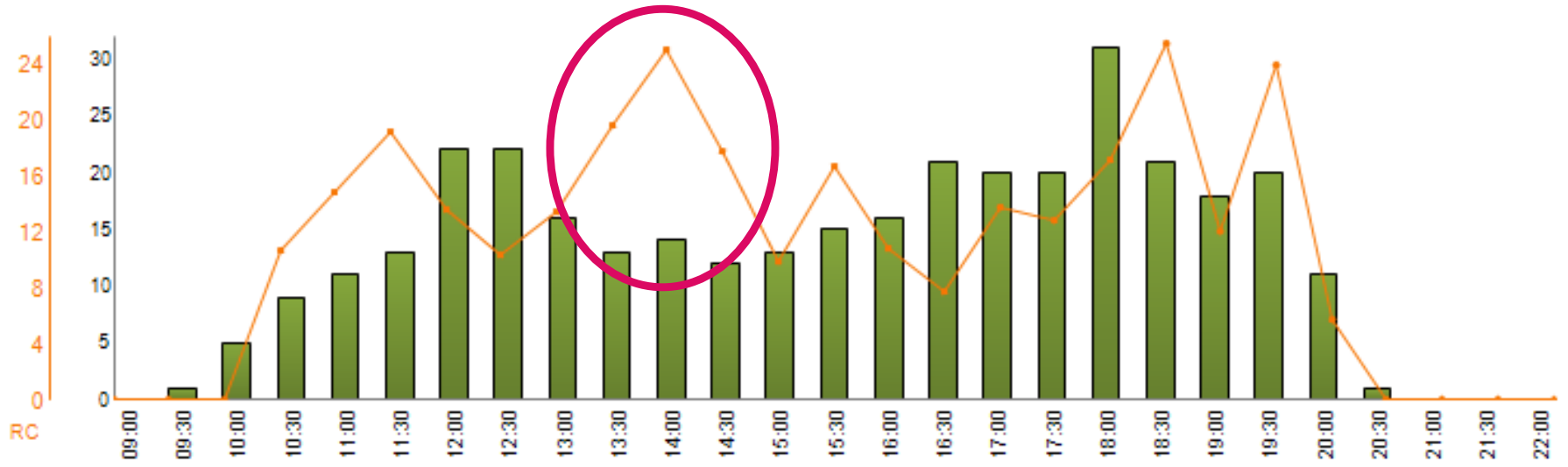


Évolution par Semaine



Taux de TRANSFORMATION

*Savez-vous combien de vos clients sortent de votre boutique sans acheter?
Connaissez-vous le véritable taux de transformation de votre affaire retail?*



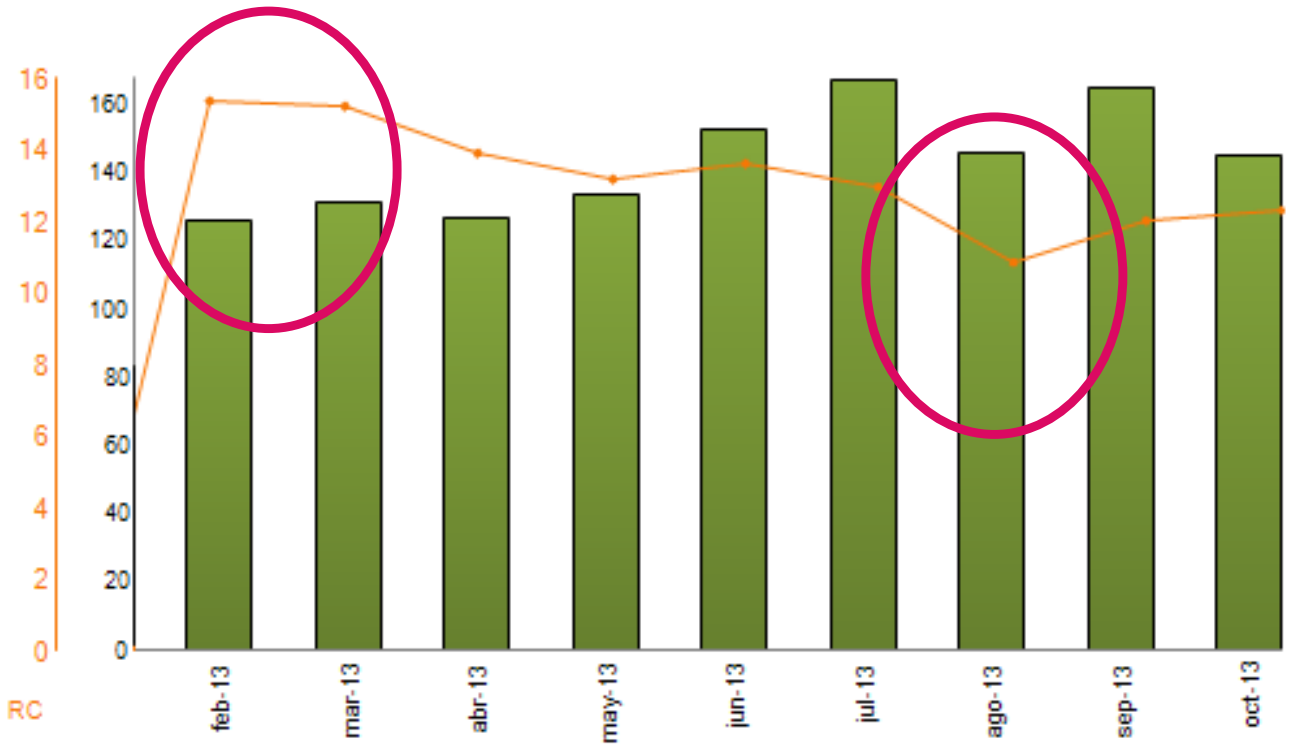
Évolution par Jour



Taux de TRANSFORMATION

Laquelle des deux campagnes de soldes a le mieux fonctionné: celle de février ou celle de juillet?

Est-ce que les vendeurs ont consacré le même effort?



Évolution des derniers mois



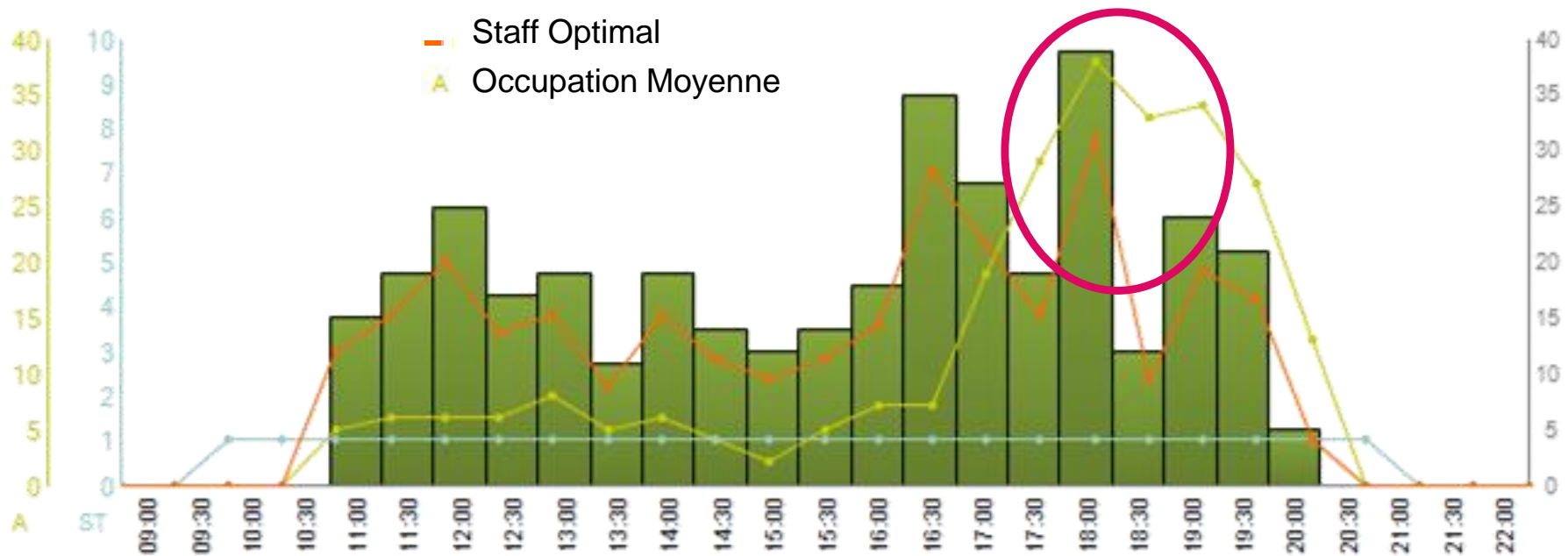
STAFFING

Savez-vous combien de clients il y a à tout moment dans votre magasin?

Utilisez le volume de staff optimal pour chaque tranche horaire

Staff Optimal par Jour

- Entrées
- Staff Magasin
- Staff Optimal
- ▲ Occupation Moyenne



Le Point de Vente de Demain

11,562
PEOPLE OUTSIDE

1,351
VISITORS INSIDE

398
SHOPPERS

11.68%
VISITOR CONVERSION RATE
down 12% from last day

29.45%
SALES CONVERSION RATE
risen 9% from last day



19 m
AVERAGE DWELL TIME
risen 14% from last week



- **Levier d'amélioration: temps de séjour**
- **CCP: 0,05 €/client potentiel**
- **Tx Fidélisation: 16%**
- **Prédiction des ventes: 25.500 €**



SCORING: levier d'amélioration

Disposez-vous d'une approche appropriée pour évaluer et comparer l'évolution de tous les magasins, les succursales et les franchises?

Découvrez les leviers de croissance de chacune de vos boutiques

> Classement > Graphiques

Paramètres

► Période

Début le:

12/11/2013

Fin

18/11/2013

► Heure

Début le:

09:00

Fin

22:30

Scoring > Période 12/11/2013-18/11/2013

Exporter sur Excel

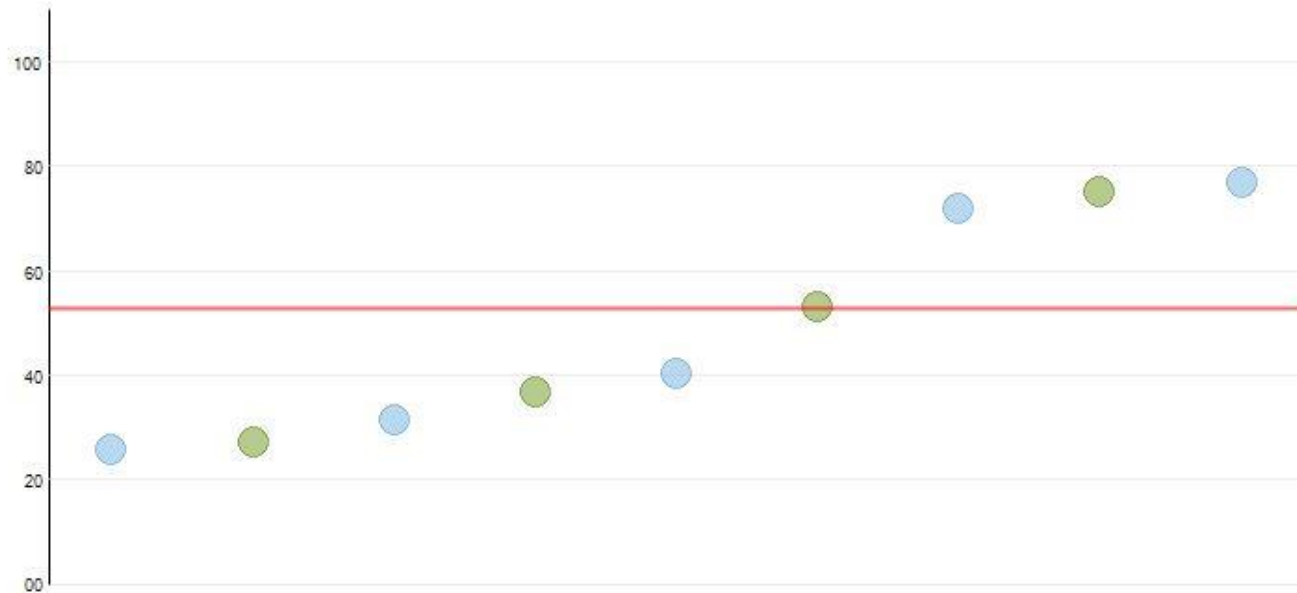
Imprimer

Rafraîchir

► Pourcentages d'Importance

100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (Ent) Entrées
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (OM) Occupation Moyenne
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (TE) Trafic extérieur
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (TP) Taux de Pénétration
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (TS) Temps moyen de séjour du client
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (NT) Nombre de tickets
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (€) Ventes en Euros
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (PM) Panier moyen
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (TT) Taux de transformation
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (DV) Durée moyenne de l'acte de vente

SCORING: leviers d'amélioration



	Nom	Note	OM	Partiel OM	TE	Partiel TE	TP	Partiel TP	TS	Partiel TS	NT	Partiel NT
B1	BARCELONA - Carrer de Sants	25,6	2	6	7496	81	2	7	4	6	17	28
B2	BARCELONA - Rambla de Catalunya	75	8	72	5767	44	7	93	12	72	60	94
B3	REUS - C Jesús	27	2	6	843	6	18	100	5	17	11	6
B4	BILBAO - Ercilla	76,8	9	83	6010	56	6	79	17	83	44	83
B5	MADRID - CC La Vaguada	72	9	83	7080	69	5	64	17	83	40	61
B6	MADRID - Fuencarral	53	4	39	8075	94	3	21	8	39	41	72
B7	PAMPLONA - Chapitela	40,4	4	39	5505	31	3	21	11	61	32	50
B8	SANT CUGAT - Santiago Rossinyol	31,4	3	28	4508	19	3	21	9	50	19	39
B9	GANDÍA - C Mayor	36,8	4	39	409	0	15	100	7	28	16	17



CCP: Coût par Client Potentiel

Connaître de façon précise les **flux piétons**
dans les plus importantes **rues commerciales**
des principales villes.

www.tc-street.com

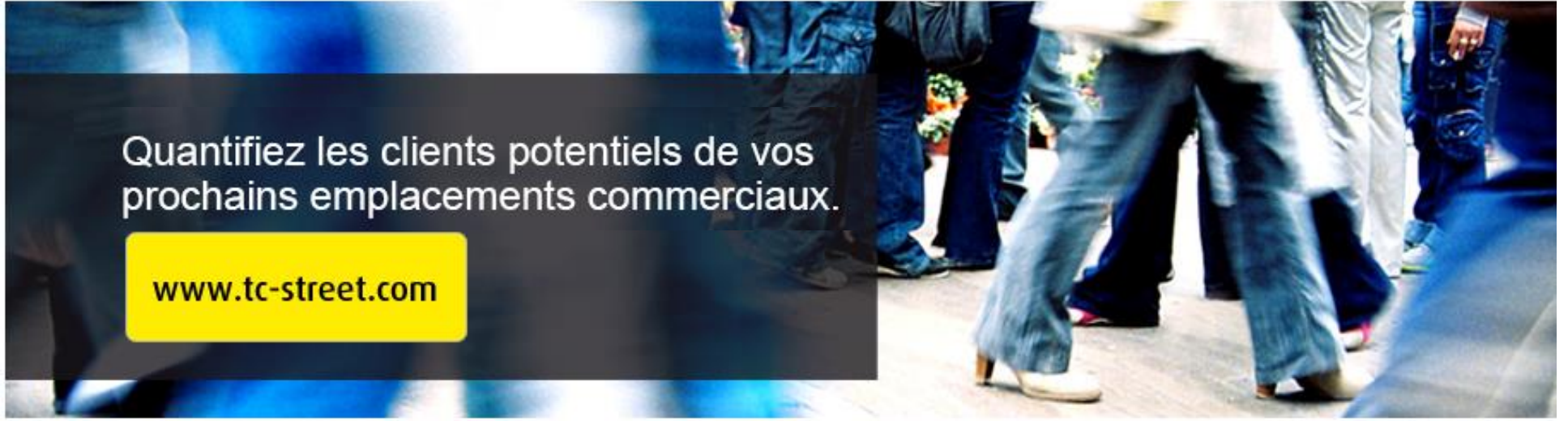




CCP: Coût par Client Potentiel

Quantifiez les clients potentiels de vos prochains emplacements commerciaux.

www.tc-street.com





CCP: Coût par Client Potentiel

VILLE	RUE	LOYER / 100 M2 / MOIS (*)	CLIENTS POTENTIELS / MOIS (**)	€ / CLIENT POTENTIEL
Barcelone	Pelai	16.000 €	508.830	0,03 €
Barcelone	Portaferrissa	14.000 €	384.570	0,04 €
Barcelone	Passeig de Gràcia	20.000 €	546.030	0,04 €
Barcelone	Rambla Catalunya	11.000 €	214.290	0,05 €
Barcelone	Av. Portal de l'Àngel	24.000 €	429.480	0,06 €

(*) Données fournies par Retail&Trade Marketing et Ignasi Jordà Consultant Immobilier, mai 2013

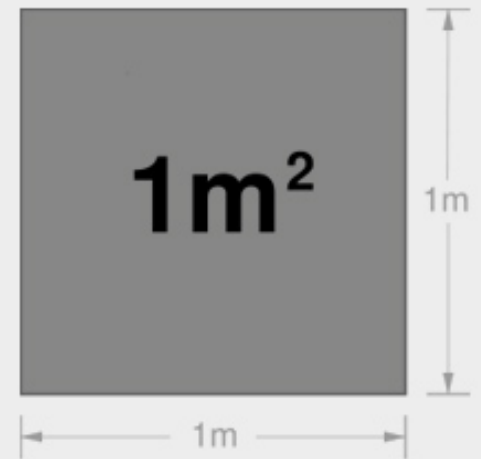
(**) Données fournies par TC-Street, janvier-avril 2013 à Barcelone



CCP: Coût par Client Potentiel

Disposez de **nouveaux critères de taxation** pour des locaux commerciaux.

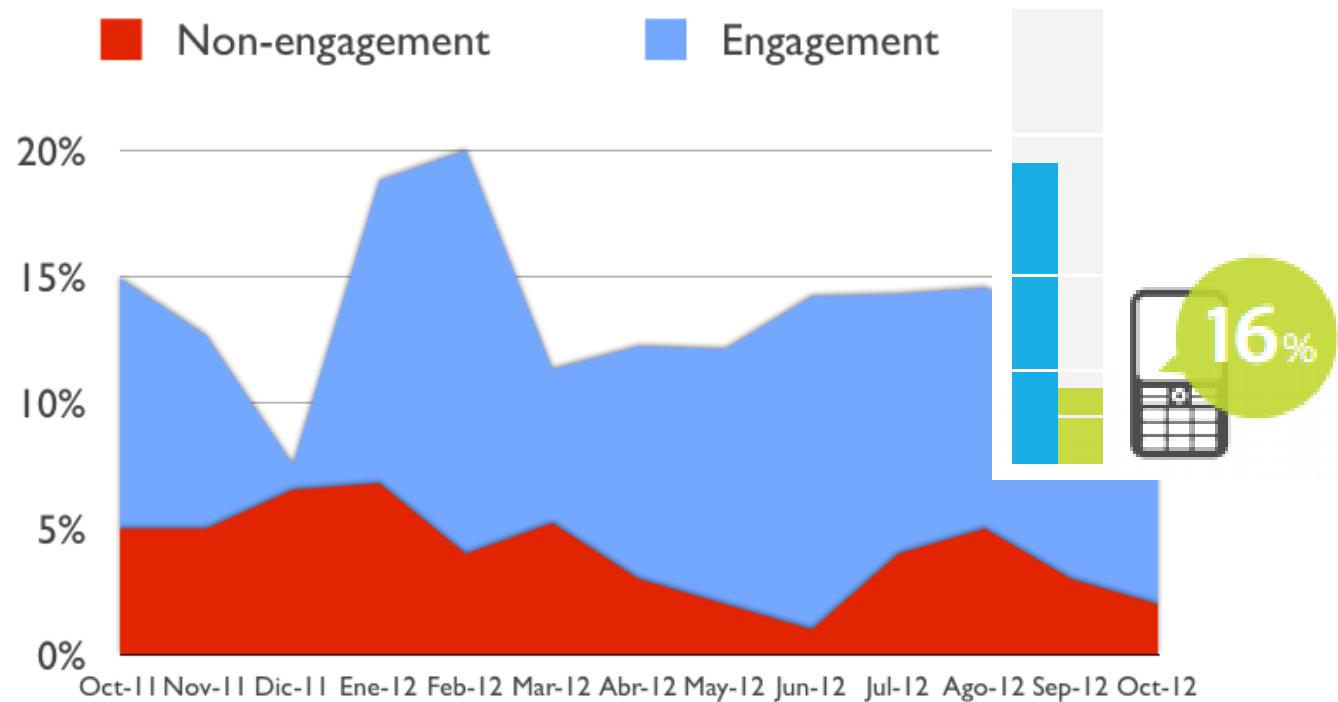
www.tc-street.com



FIDÉLISATION

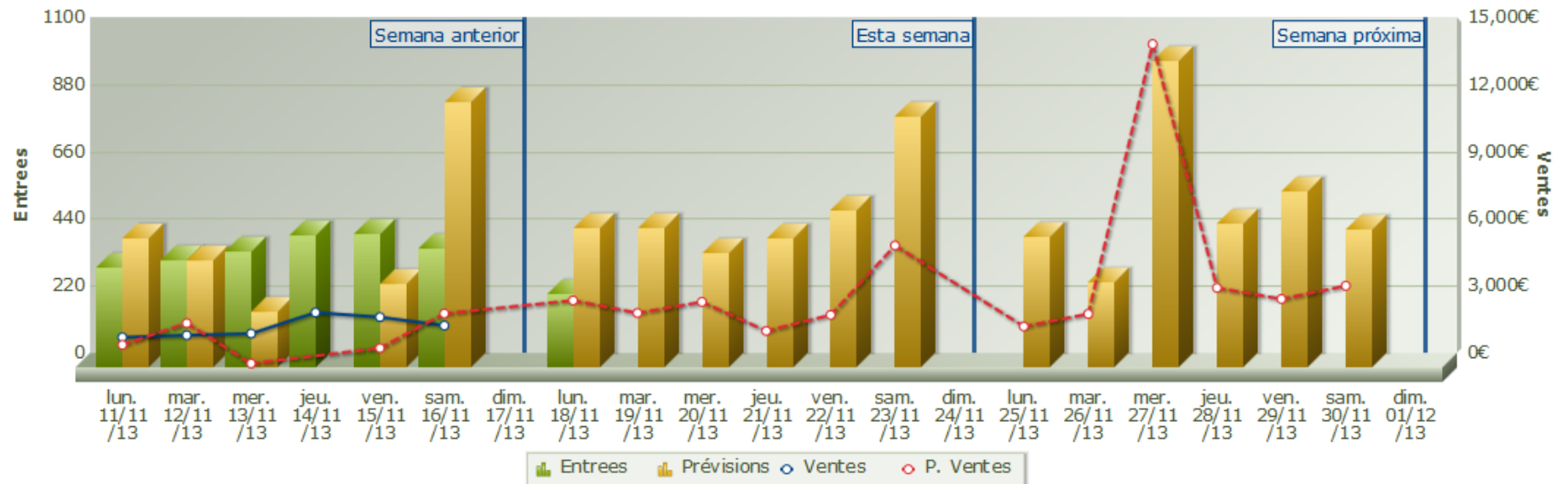
***Savez-vous combien de vos clients reviennent dans vos magasins?
Savez-vous combien de vos clients sont rentrés pour la première fois?***

Obtenez le taux de fidélisation et le taux de captation de nouveaux clients de vos points de vente



PRÉDICTION

Savez-vous combien de clients viendront demain?
Voulez-vous savoir quel sera votre chiffre d'affaire demain?
Préparez votre journée avec le nouvel outil de prédiction





T-cuento

Abantia Retail Solutions

PRATIQUEZ LE RETAIL INTELLIGENCE

www.t-cuento.fr