



POTENCIANDO EL MARKETING MINORISTA CON EYE BEACONS

INTRODUCCIÓN

El mercado de las tiendas físicas al por menor es tremendo: genera unos **20 billones de dólares** de ventas anuales en todo el mundo. Muchos clientes visitan las tiendas cada día, sin embargo, sólo entre el 20% y el 40% de ellos **deciden comprar**. Incluso un pequeño aumento de este porcentaje incrementaría significativamente los ingresos de las tiendas, y el marketing minorista combinado con algunos productos de Teltonika puede ayudar a conseguirlo.

EL RETO

El porcentaje relativamente bajo de clientes que compran puede explicarse por la falta de una llamada a la acción en el momento adecuado. Faltan descuentos u ofertas personalizados para los compradores, que podrían ser una buena opción de incentivo tanto para el comprador como para el vendedor, pero suele ser difícil identificar el momento adecuado, o simplemente no hay persona o tecnología disponible para ofrecerlo.

Además, falta publicidad para un público objetivo bien especificado en los comercios minoristas, lo que ayudaría a aumentar las ventas con creces. Por ejemplo, la publicidad tradicional de los comercios minoristas, **como las vallas publicitarias**, es ineficaz, ya que es cara y se muestra a muchos espectadores que no son el público objetivo.

Sin embargo, es difícil hacer publicidad dirigida en tiendas físicas: si un cliente potencial estaba interesado en un producto pero no tomó una decisión de compra, esta valiosa información no se captará. Es poco probable que la persona vuelva a recoger el artículo. Combinar esta información sobre la presencia del cliente con la publicidad digital podría ser la combinación perfecta para impulsar la decisión de compra del cliente ahora mismo, aquí mismo.

Además, los clientes actuales prefieren ofertas personalizadas para los productos que les interesan. El **56% de los consumidores** piensa que las marcas deberían mostrar un conocimiento más profundo de sus necesidades. El reto consiste en proporcionar a las marcas minoristas datos sobre la presencia de sus clientes potenciales en secciones específicas de las tiendas físicas. Así podrían ofrecer a los clientes promociones personalizadas en función de sus necesidades. Dicho esto, los minoristas necesitan una forma económica de dirigirse eficazmente a sus clientes potenciales en función de su presencia física en la tienda, y Teltonika Telematics puede ayudar a conseguirlo.



LA SOLUCIÓN

Es posible conocer los valiosos datos de la presencia de los clientes en la tienda para ofrecer una experiencia personalizada. Para hacerlo realidad, se pueden utilizar los **EYE Beacons** de Teltonika, combinados con una app móvil de terceros, en el lugar de interés. Son dispositivos Bluetooth de baja energía pequeños, fáciles de montar y con una batería de hasta 10 años de duración, lo que ayuda a aprovechar la solución de forma eficiente y a escalarla.

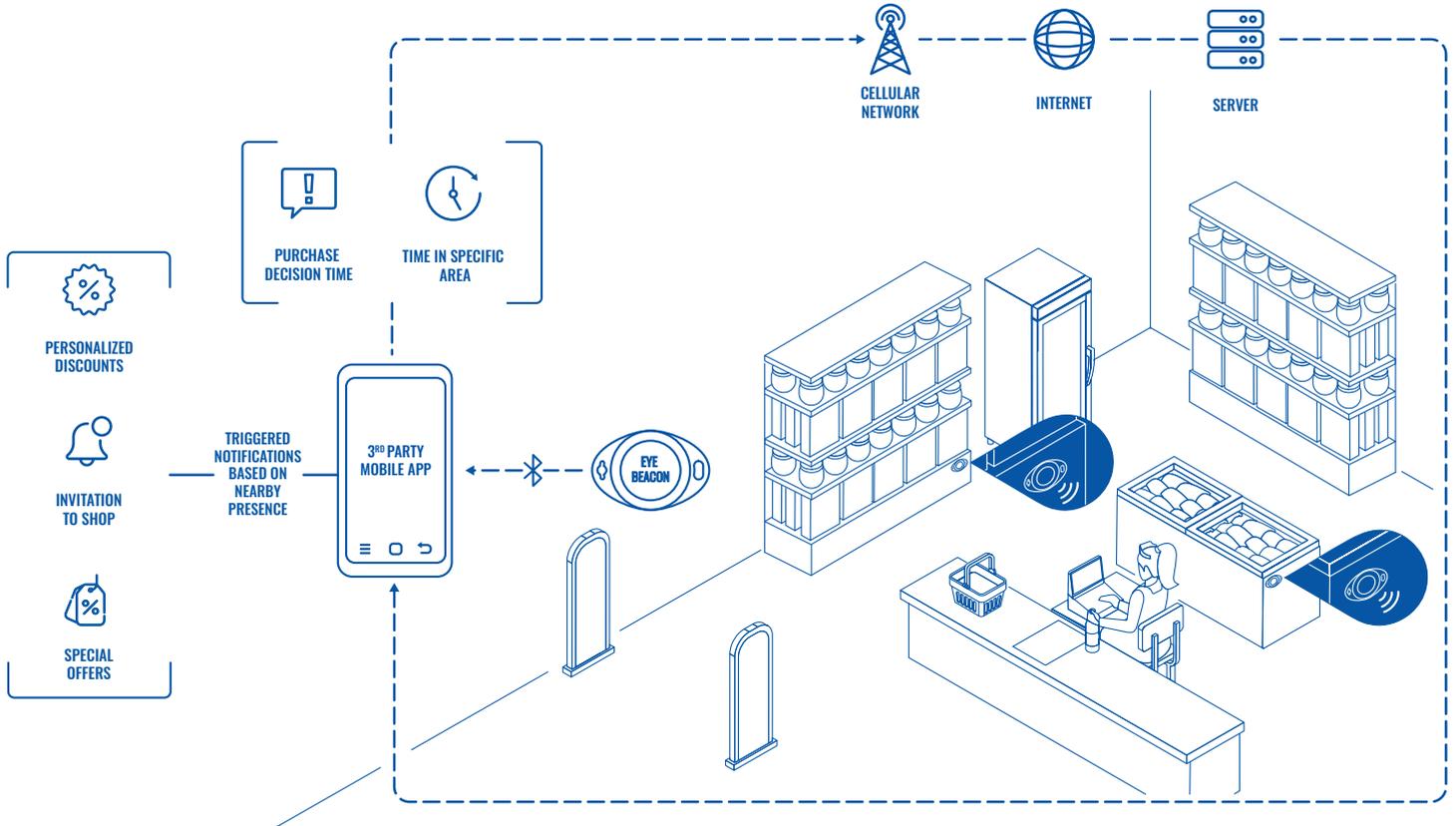
Cómo funciona - Los EYE Beacons deben instalarse en zonas de interés, por ejemplo, en diferentes secciones de una tienda minorista. Emiten su señal de identificación como un **iBeacon** o protocolo **Eddystone**. Esta señal es leída por los teléfonos inteligentes de los clientes cuando la inicia una aplicación de terceros. De este modo se obtienen datos relevantes sobre un cliente concreto en una ubicación específica y se pueden enviar notificaciones asignadas, por ejemplo sobre promociones de ventas: oferta del día, de la semana, etc.

Esto permitiría realizar campañas publicitarias más específicas, por ejemplo, promocionando ofertas especiales y descuentos personalizados a clientes que ya estén interesados en los productos. Incluso podría ayudar a invitar a los clientes cercanos a aprovechar ofertas limitadas: por ejemplo, si una persona pasa por delante de una tienda, podría activarse un mensaje para invitarla a entrar en ella y obtener descuentos.

Además, se pueden utilizar mensajes promocionales especiales para saludar a los clientes cuando llegan al punto de venta, lo que enriquece la experiencia de compra y aumenta las ventas. Los mensajes personalizados hacen que los clientes se sientan más identificados con la marca y, por tanto, más fieles y dispuestos a comprar. Mediante el uso de Teltonika EYE Beacons, la tienda podría satisfacer las necesidades reales de los clientes, en función de su interés por una determinada sección de la misma.

Por último, la solución permitiría recopilar valiosos datos de los clientes para ayudar a tomar decisiones empresariales basadas en datos. Mostraría cuánto tiempo pasan los clientes en cada sección de la tienda o cuánto tardan en tomar una decisión de compra. Por ejemplo, cuando se identifica la baliza, la aplicación genera un cupón QR especial para un cliente. Al escanear el cupón, este tiempo puede considerarse tiempo de decisión de compra. Podrían llevarse a cabo campañas de fidelización adicionales, como dar a los clientes la oportunidad de ganar algo cuando visitan físicamente una tienda.

TOPOLOGÍA



BENEFICIOS

- **Fomente las decisiones de compra en la tienda** ofreciendo a los clientes potenciales ofertas personalizadas, descuentos especiales y programas de fidelización.
- **Llegue a su mercado objetivo:** ejecute mensajes de baliza basados en la presencia para impulsar más ventas y aumentar los ingresos.
- **Comprométase con los clientes potenciales:** ayude a los que ya están interesados en el producto a participar en su proceso de compra.
- **Ofrezca descuentos específicos:** ofrezca las mejores ofertas a quienes estén interesados pero puedan perderse el empujón final para comprar más.
- **Accesorios económicos y fáciles de instalar:** las balizas Teltonika EYE Beacons son compactas, ligeras, inalámbricas, fáciles de instalar y pueden guardarse en un almacén durante mucho tiempo sin tener que sustituirlas.
- **Nuevas oportunidades de negocio:** los proveedores de servicios telemáticos pueden ampliar sus proyectos en un nuevo nicho de mercado: el comercio minorista.

¿POR QUÉ TELTONIKA?

Para alcanzar los objetivos de ventas y aplicar la solución, el éxito de las campañas de marketing en el comercio minorista requiere balizas Bluetooth fiables y asequibles. Teltonika Telematics ofrece una solución universal y fácil de configurar que se adapta prácticamente a todas las necesidades. Existe la posibilidad de personalizar la marca, así como varias opciones de montaje gracias a la forma del dispositivo. La longevidad de los productos está avalada por una extraordinaria batería interna.

Tenemos todo lo que necesita para triunfar: la más amplia gama de [rastreadores GPS certificados](#) de alta calidad, rastreadores de activos, accesorios y soluciones para todas las aplicaciones imaginables en el sector de la telemática. Uniendo todo esto, Teltonika Telematics ha demostrado ser un socio comercial de confianza con más de 24 años de experiencia, modernas instalaciones de producción y productos de primera calidad fabricados en Europa.

ACCESORIOS RELACIONADOS

EYE BEACON

