



IMPULSIONANDO O MARKETING DE VAREJO COM EYE BEACONS

INTRODUÇÃO

O mercado de lojas físicas de varejo é enorme, com **aproximadamente 20 trilhões de dólares** em vendas anuais em todo o mundo. Muitos clientes visitam as lojas todos os dias, mas apenas 20% a 40% deles **fazem uma compra**. Mesmo um pequeno aumento nessa porcentagem aumentaria significativamente as receitas da loja, e o marketing de varejo em conjunto com alguns produtos da Teltonika pode ajudar a conseguir isso.

DESAFIO

A porcentagem relativamente baixa de clientes que compram pode ser explicada pela falta de um call to action no momento certo. Faltam descontos ou ofertas personalizadas para os compradores, o que poderia ser uma boa opção de incentivo tanto para o comprador quanto para o vendedor, mas geralmente é difícil encontrar o momento certo ou simplesmente não há pessoa ou tecnologia para oferecer isso.

Além disso, a publicidade de varejo carece de um público-alvo bem definido que aumentaria as vendas por uma ampla margem. Por exemplo, a publicidade de varejo tradicional, como **outdoors**, é ineficaz porque é cara e vista por muitos espectadores que não são o público-alvo.

No entanto, é difícil fazer publicidade direcionada em lojas físicas porque informações valiosas não são capturadas se um cliente em potencial se interessou por um produto, mas não tomou uma decisão de compra. É improvável que o indivíduo retorne para comprar o item. Combinar esses dados de presença do cliente com publicidade digital pode ser a combinação ideal para o cliente tomar uma decisão de compra agora, aqui mesmo.

Além disso, os clientes de hoje preferem ofertas personalizadas para os produtos nos quais estão interessados. **Cinquenta e seis por cento** dos consumidores acreditam que as marcas devem demonstrar uma compreensão mais profunda de suas necessidades. O desafio é fornecer às marcas de varejo dados sobre a presença de seus potenciais clientes em áreas específicas das lojas físicas. Isso permitiria que eles fornecessem aos clientes ofertas personalizadas adaptadas às suas necessidades. Em outras palavras, os varejistas precisam de uma maneira econômica de atingir clientes em potencial com base em sua presença na loja, e a Teltonika Telematics pode ajudar.



SOLUÇÃO

É possível usar dados valiosos sobre a presença do cliente nas lojas para criar uma experiência personalizada. Para fazer isso, os **EYE Beacon** da Teltonika podem ser usados em combinação com um aplicativo móvel de terceiros no ponto de interesse. Estes são dispositivos Bluetooth de baixa energia pequenos e fáceis de montar, com uma duração de bateria de até 10 anos, ajudando a implantar e dimensionar a solução com eficiência.

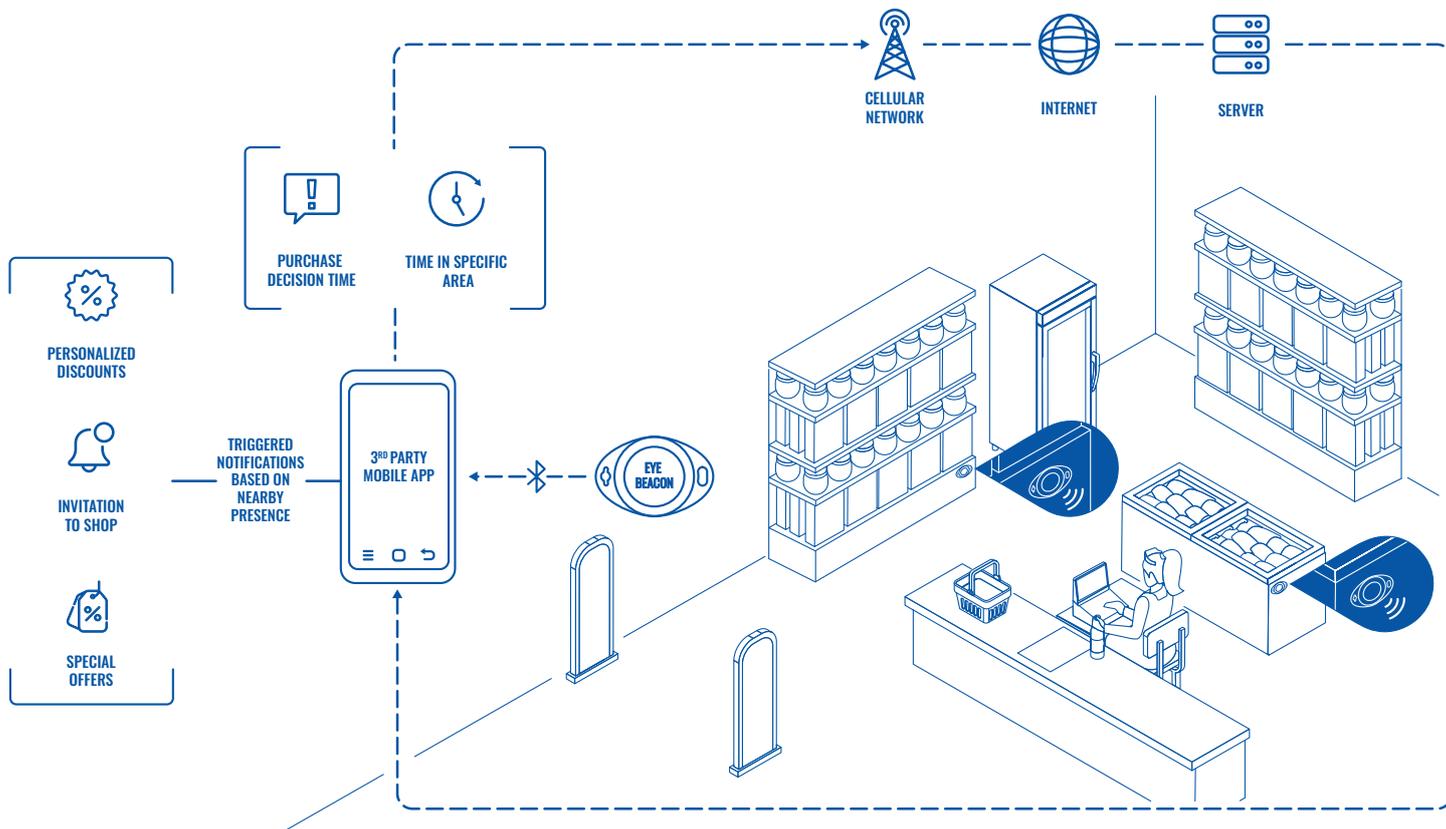
É assim que funciona - os EYE Beacon devem ser instalados em áreas de interesse, como diferentes departamentos de uma loja de varejo. Eles enviam seu sinal de identificação como um protocolo **iBeacon** ou **Eddystone**. Esse sinal é lido pelos smartphones dos clientes quando acionado por um aplicativo de terceiros. Desta forma, os dados relevantes sobre um determinado cliente em um determinado local são capturados e notificações atribuídas podem ser enviadas, por exemplo, sobre promoções de vendas - oferta do dia, da semana etc.

Isso permitiria campanhas publicitárias mais direcionadas, como promoção de ofertas especiais e descontos personalizados para clientes já interessados nos produtos. Pode até ajudar a convidar clientes próximos a aproveitar ofertas limitadas - por exemplo, quando uma pessoa passa por uma loja, uma mensagem pode ser acionada para convidá-la a entrar na loja e receber descontos.

Além disso, mensagens promocionais especiais podem ser usadas para cumprimentar os clientes na chegada à loja, enriquecendo a experiência de compra e aumentando as vendas. As mensagens personalizadas garantem que os clientes conheçam melhor a marca e, portanto, sejam mais fiéis e dispostos para comprar. Ao usar os EYE Beacon da Teltonika, a loja seria capaz de atender às necessidades reais dos clientes com base em seu interesse em uma área específica da loja.

Finalmente, a solução permitiria a coleta de dados valiosos do cliente para tomar decisões de negócios baseadas em dados. Ele mostraria quanto tempo os clientes gastam em cada departamento da loja ou quanto tempo eles levam para tomar uma decisão de compra. Por exemplo, quando o beacon é identificado, o aplicativo gera um cupom QR especial para um cliente. Quando o cupom é digitalizado, esse tempo pode ser considerado como um momento de decisão de compra. Campanhas de fidelidade adicionais podem ser implementadas, como dar a seus clientes a chance de ganhar algo quando visitarem fisicamente uma loja.

TOPOLOGIA



BENEFÍCIOS

- **Impulsionar as decisões de compra na loja**, oferecendo ofertas personalizadas, descontos especiais e programas de fidelidade para clientes em potencial.
- **Alcançar seu público-alvo** - execute mensagens de beacon baseadas em presença para gerar mais vendas e conversões mais altas.
- **Engajar potenciais clientes** - ajude os já interessados no produto a participarem de sua decisão de compra.
- **Oferta de descontos direcionados** - repasse as melhores ofertas para quem está interessado, mas pode perder o empurrão final para comprar mais.
- **Acessórios econômicos e fáceis de instalar** - os EYE Beacon da Teltonika são compactos, leves, sem fio, fáceis de instalar e podem ser mantidos em uma loja por muito tempo sem a necessidade de substituição.
- **Novas oportunidades de negócios** - os provedores de serviços de telemática podem expandir seus projetos para um novo nicho de mercado - o varejo.

POR QUE A TELTONIKA?

Para atingir as metas de vendas e implementar a solução, as campanhas de marketing de varejo bem-sucedidas exigem beacons Bluetooth confiáveis e acessíveis. A Teltonika Telematics oferece uma solução universal e fácil de configurar que se adapta a praticamente qualquer necessidade. A marca personalizada é possível, bem como várias opções de montagem, graças ao formato do dispositivo. A longevidade do produto é assegurada por uma excepcional bateria interna.

Temos tudo o que você precisa para ter sucesso - a mais ampla variedade de [rastreadores GPS certificados](#) de alta qualidade, rastreadores de ativos, acessórios e soluções para todas as aplicações imagináveis no setor de telemática. Tudo isso combinado faz da Teltonika Telematics um parceiro de negócios confiável com mais de 24 anos de experiência, instalações de produção modernas e produtos de alta qualidade fabricados na Europa.

ACESSÓRIOS RELACIONADOS

EYE BEACON

