1. ***¿Que se debe cambiar para conseguir mas clientes?***

Los precios que sean mas accesibles para un mayor rango de gente ya que en el caso de ropa existe mucha competencia directa que maneja precios mas bajos y diseños mas atractivos, en el caso del área de muebles que se maneje en el Ticket de compra con crédito Coppel la opción de ver plazos mejor definidos para que el cliente observe el interés real que estaría pagando cada mes y como este aumentaría y s¿deja un plazo mayor, también con el mismo interés dejar un plazo sin interés que aumente de 30 días a 60 días ya que se compensaría con el interés que se maneja ya que puede llegar hasta el 50% o mas.

1. ***¿Que le sobra o falta a la estructura?***

Le sobran pantallas en caso de tiendas de mayor afluencia de gente donde el tiempo en filas afecta la experiencia del cliente, al momento de realizar una compra, pago, o servicio muestra bastantes pantallas, que en lo personal con el uso del sistema a diario, entorpecen la operación y tiempos promedios con cada cliente y al mismo sistema lo llega a ser mas lento tomando minutos ya que tarda en cargar todas y cada una de las pantallas.

1. ***¿Que plataformas podemos usar para disparar los contadores de visitantes?***

Usar plataformas que estén de moda por ejemplo existen 2 tipos de propaganda a mi parecer, la directa y la indirecta, la directa es como se emplea actualmente donde anuncias ofertas o productos exclusivos y la indirecta donde muestras procesos donde esta el detrás de cámaras por decirlo asi, un ejemplo es el de mercado libre donde en sus diversos anuncios muestran o señalan su envío *FULL* y como lo logran y cuando tu utilizas ese servicio de entrega te recuerda inmediatamente que es verdad su propaganda, por que últimamente Coppel se ah estancado en no destacar en nada, con encuestas y charlas con clientes demuestran que Coppel unicamente los saca de algún apuro o emergencia. ¿Y si cambiamos esa mentalidad para ser su prioridad y tienda favorita física y en linea?

1. ***¿Que ofertas se deberían considerar?***

En el área de ropa y zapatería mas etiquetas amarillas cada fin de mes o fechas especificas donde el cliente las identifique, meses sin intereses a ciertas tarjetas, envíos inmediatos en compras en linea.

1. ***Pantallas, soluciones.***

Lo que comentaba en puntos anteriores donde se quiten pantallas en tiendas donde sea mayor la afluencia de gente, y canalizarlos a un área donde no sea mayor la operación, que las app oficiales sean mas intuitivas donde muestren para que sirve cada objeto o funcion de la misma, optimizar Apps de colaboradores y clientes para una mejor experiencia ya que se brindan herramientas para tiempos en fila pero la misma app no te deja ya que muestra bastantes errores y quedas mal ante el cliente por resumirlo, hacer eficientes todos los sistemas que brinda Coppel.