

‘Hoy es más que necesario que los negocios busquen tecnologías que permitan analizar datos del consumidor y maximizar su participación.’



WEBINAR

Cómo mejorar la experiencia de sus Clientes en el Punto de Venta



Introducción

*El cliente de
hoy*

*Qué buscan
los clientes*

*Maximizar
las
experiencias
del cliente*

*Rompe-filas
Movilidad
Facturación
portátil*

WEBINAR

Cómo mejorar la experiencia de sus Clientes en el Punto de Venta



Objetivos

- Identificar y **cautivar el cliente de hoy.**
- Detectar lo **que esperan** los clientes.
- **Maximizar las experiencias del cliente** en el Punto de Venta **POS.**

**¿Qué está esperando
tu cliente en el
momento de la
compra?**

**¿Cuántas decisiones
está tomando
mientras completa el
proceso de compra?**

**¿Cómo se brindan
nuevas experiencias al
comprador en el PdV?**







Cliente de hoy

1. Infiel
2. Informado
3. Exigente
- 4. Digital**

Los consumidores son más exigentes que nunca y esperan vivir una mejor experiencia dentro de la tienda

Escalera del Fan



¿Cómo se brindan nuevas experiencias al comprador en el PdV?



¿Qué está esperando nuestro cliente?

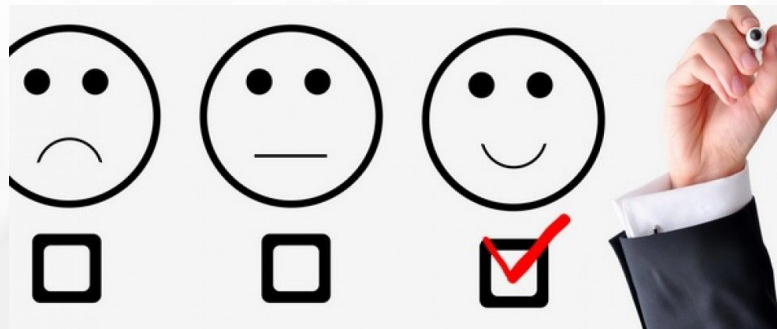
Información



Valor



Amabilidad



Maximizar las experiencias del cliente



Estimulos

Olor
Gusto
Vista
Oído
Tacto

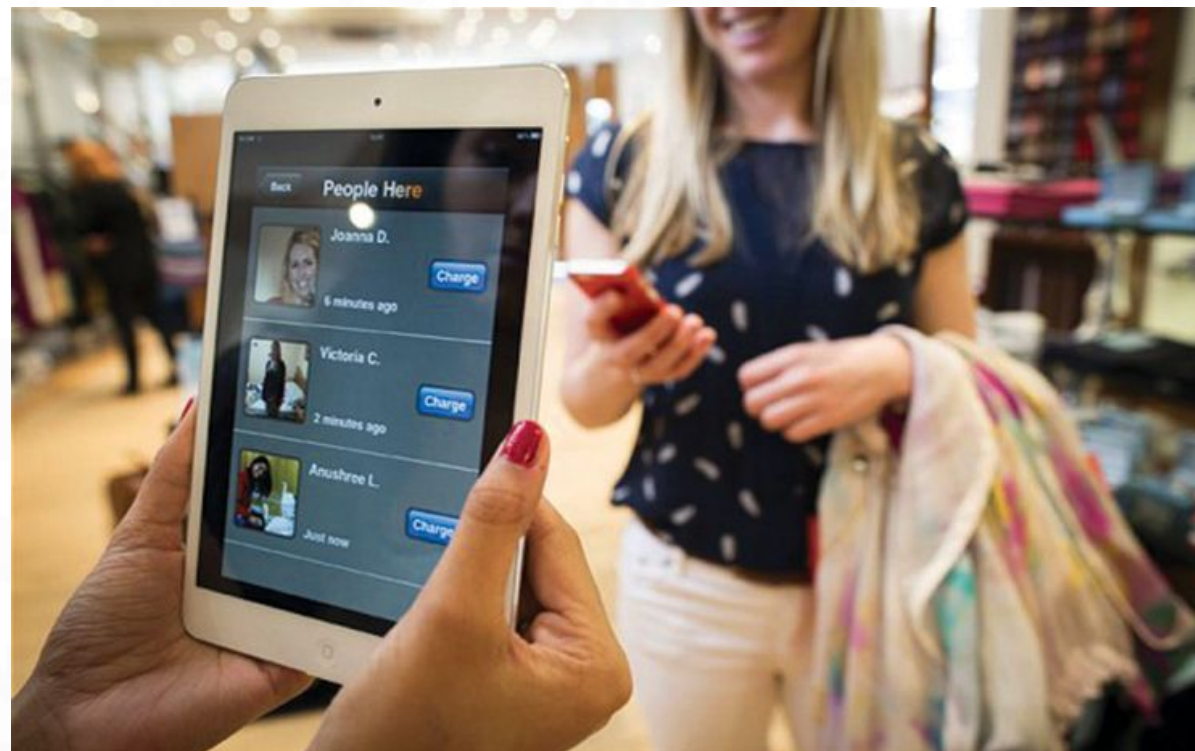
Emotivos

Rompe - filas



**El 52% de los clientes
valora a los minoristas que
usan la tecnología para
mejorar su experiencia de
compra.**

54% de las grandes superficies planea expandir o reemplazar por completo sus redes para mejorar su capacidad de servicio WiFi.



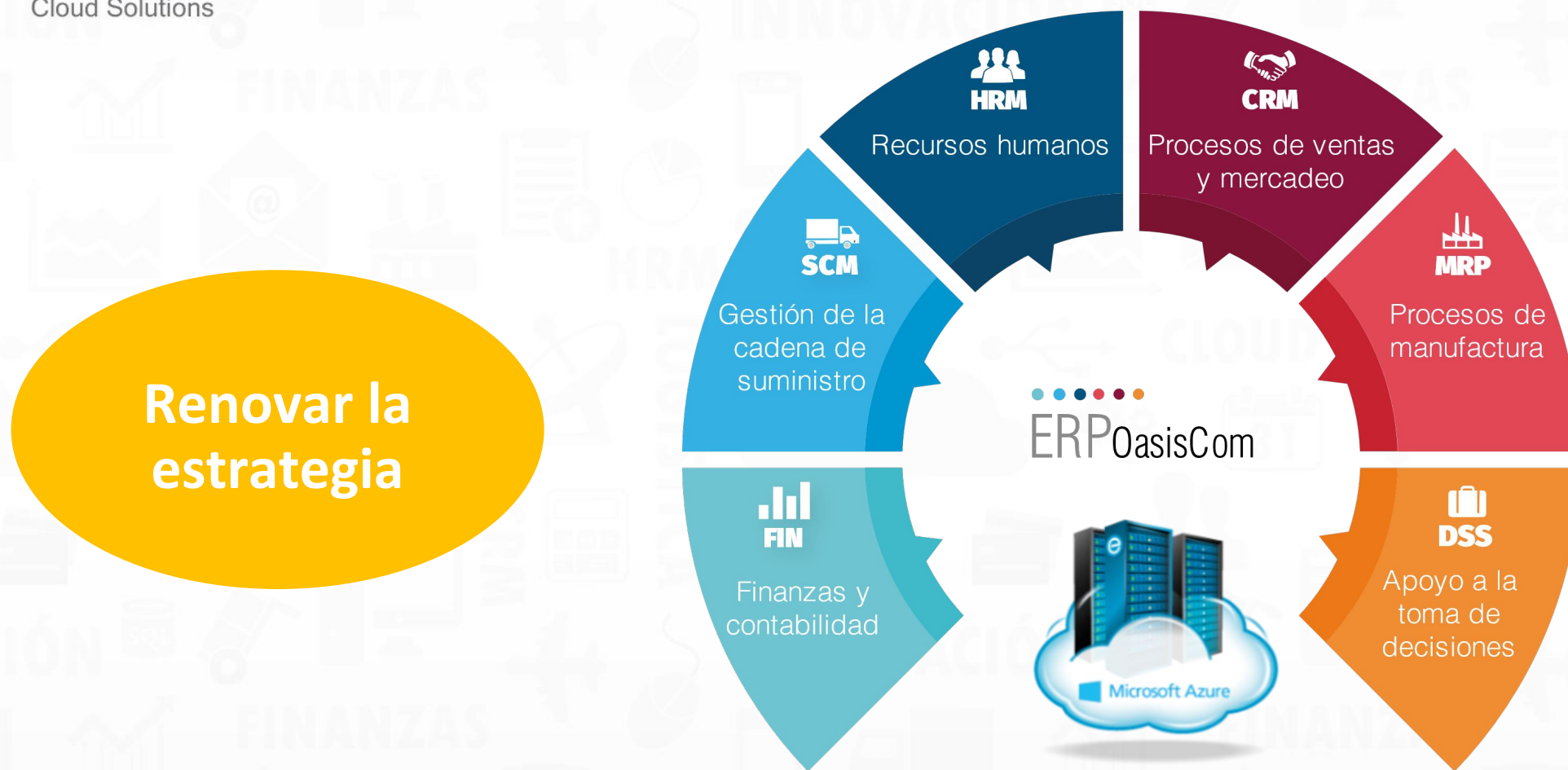
iOS



Facturador portátil



64% de los clientes que visita una tienda minorista estaría dispuesto a comprar más mercancía si recibiera un mejor servicio de atención.



ERP OasisCom



**Productividad
en el lugar de
trabajo**



**Gestión de
clientes**



Inteligencia de negocios



Convierte la data
en el éxito de tu
empresa.



Agilidad, potencia y competitividad con OasisCom Cloud Solutions

www.oasiscom.com

Agilidad y velocidad en la implementación

Velocidad

Equipo mínimo

Parametrización

Local

Expansión global y entrada a nuevos mercados

Operable desde cualquier lugar

Crecimiento del negocio

Escalabilidad

Creatividad

Industrias

Más cerca de sus clientes

Visibilidad de datos

Atención en tiempo real

Objetivos

- Identificar y **cautivar el cliente de hoy.**
- Detectar lo **que esperan** los clientes.
- **Maximizar las experiencias del cliente** en el Punto de Venta **POS.**

*No es una moda, no se trata de la última
tendencia a la que apuntarse antes de que
llegue la siguiente.*

***La tecnología lo hace posible, las
personas lo consiguen.***