

新しい店舗ソリューションのご提案

来客カウントシステム

かぞえたらう^{PRO}

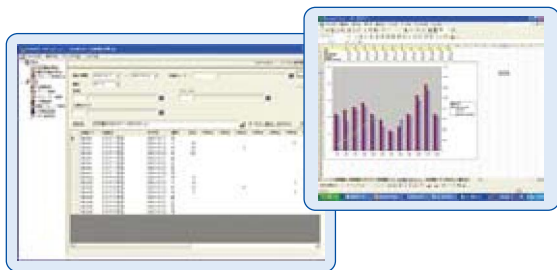
■ ネットワーク・カウンター ■

売り場の来客数が把握できていますか？
来客カウントのメリット

➡ 売り場の魅力度がわかります

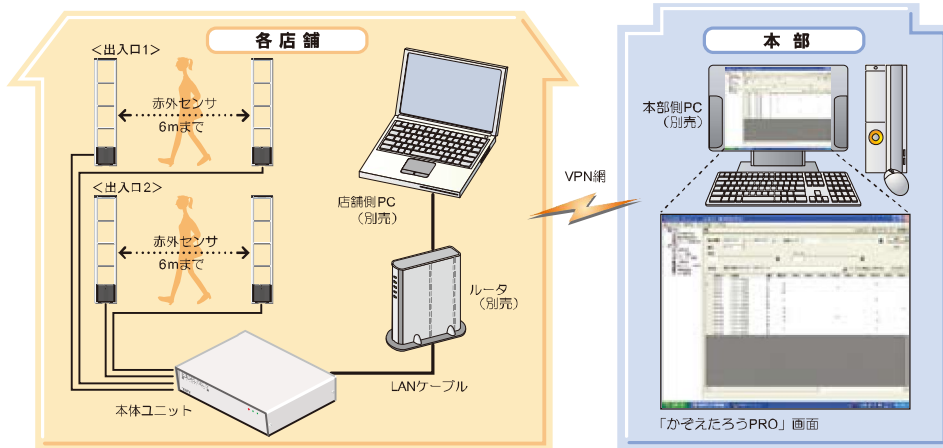
➡ イベント効果を測定します

➡ 最適な人員配置を決定できます



店舗別集計

店舗	人数	売上	客単	人数	売上	客単
店舗A	100	10000	100	100	10000	100
店舗B	200	20000	100	200	20000	100
店舗C	300	30000	100	300	30000	100
店舗D	400	40000	100	400	40000	100
店舗E	500	50000	100	500	50000	100

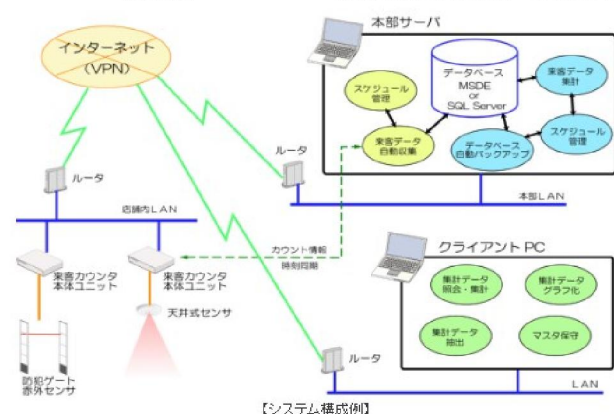
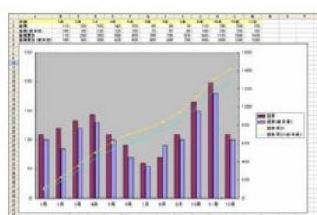
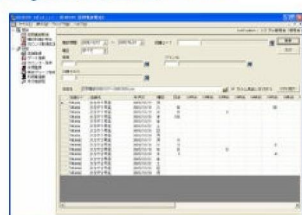


天井式センサもご利用いただけます。

かぞえたらう^{PRO}の特徴

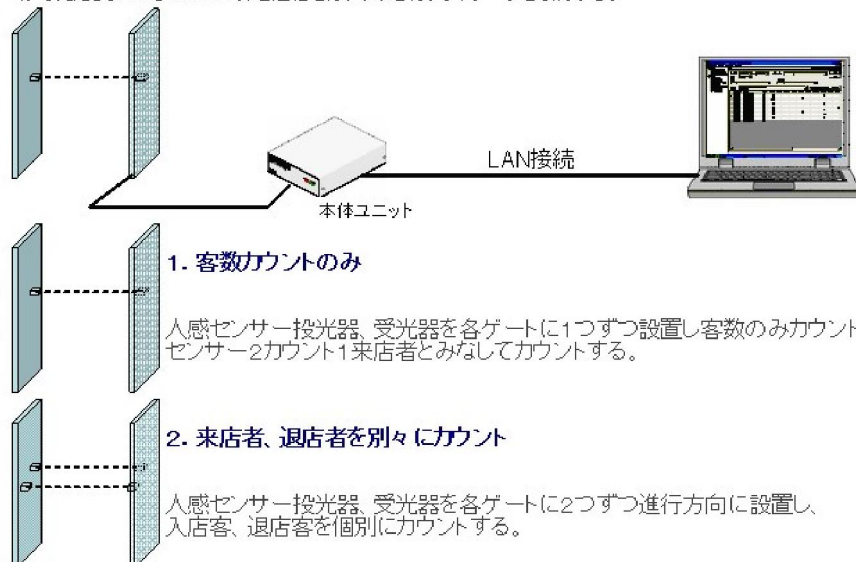
- 1) 任意のグループ毎に集計が可能(最大5グループまで)
店舗単位だけでなく、フロア別・エリア別といった集計ができます。
- 2) 5分ごとにデータを収集。15分単位での集計が可能
時間の最小単位は15分間。時間・日・月・年・曜日別に集計します。
- 3) ネットワークを利用し、店内だけでなく本社などからもアクセスが可能
お客様のご要望にあわせた環境を容易に構築・運用できます。
- 4) 来客数の入・出判別が可能
センサーを2つ使用することにより、来客の入・出判別が可能です。
- 5) セキュリティゲート(万引き防止装置)の人感センサーを利用可能

かぞえたらう^{PRO}の機能

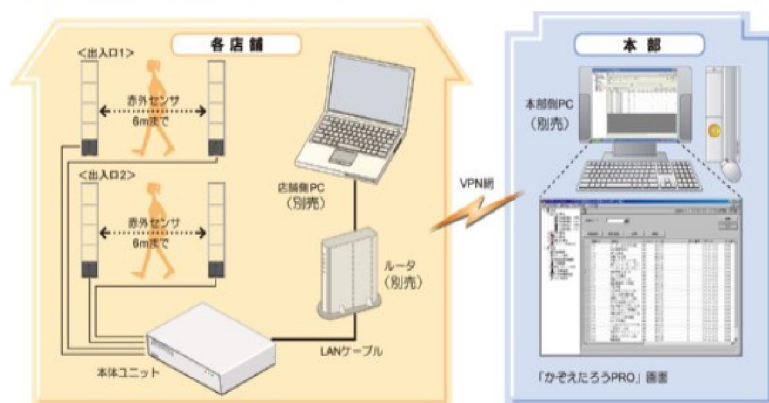


カウント取得方法

「かぞえたらうPRO」LANユニットと通信を行い、来客カウントデータを取得する。



かぞえたらう^{PRO}の機器構成



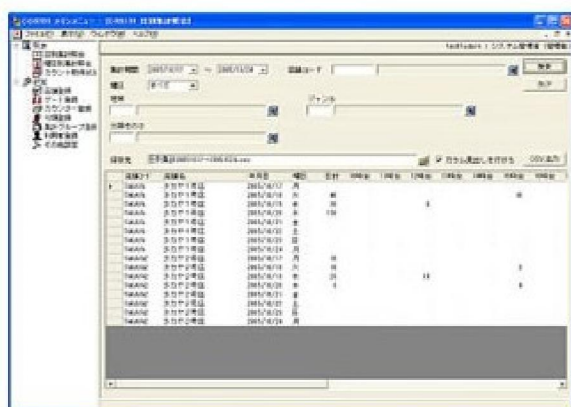
かぞえたらう^{PRO}の機器紹介



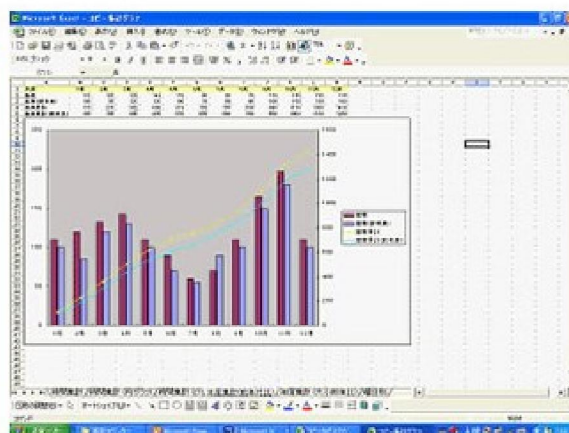
※ お客様の状況に合わせ、最適なシステムをご提案させていただきます。

【導入メリット】

お客様が期待する商品構成になっているか、欠品がない売り場になっているかを確認します。
購買決定率を知ることは、お店の潜在能力と現実の問題を明らかにしてくれます。
来客数に合わせた販売員のシフト計画、作業スケジュールの作成POSの売上げデータだけで販売員のシフトや作業スケジュールを組んでいると、問題が見えてこないことがあります。
売上げが多い時間でも、少ない時間でも、ほかの時間に比べて購買決定率が低ければ人員配置計画は適切に機能していません。
営業時間の延長、短縮、出店、閉店計画を的確に行う一定以上の来客数が続けば、近隣への出店や増床を検討する必要があります。
売上げが低迷する店舗でも、来客数が多ければ購買決定率を上げることで売上増加が見込めます。
また、時間別の来客数は、営業時間の延長、短縮の判断に直結できる情報となります。
セールの効果測定、タイムバーゲンの集客情報を掘り、効果的な販促活動を行うセールやタイムバーゲンの効果は、売上データだけでなく、来客数のデータとも密接に関連します。
時期、時間帯や目玉とする商品によって、来客数がどう変化するかをつかむ事で、最も有効な販促活動を行えます。



データ分析画面



分析（グラフ表示）

製品データ・スペック

ANALYSTIC SOLUTION 【かぞえたろう】来客情報の収集動向分析ソリューション	
クライアント	集計照会機能 マスター保守機能 ログオン機能 他
サーバー	データ収集機能 データベース保守機能