

The logo for T-Cuento features the letters 'T', 'C', 'u', 'e', 'n', 't', and 'o' in white, each contained within a red square. These squares are arranged in a slightly staggered, horizontal line. A red hyphen is positioned between the 'T' and 'C' squares.

Abantia Retail Solutions

Technologie pour améliorer la rentabilité du retail
T-Cuento: compteurs intelligents de personnes

Álvaro Angulo
CEO de T-Cuento



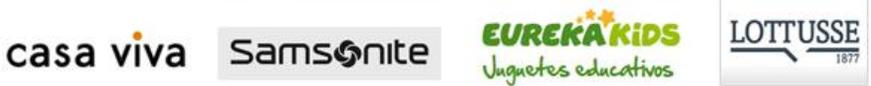
Qui sommes-nous?

Fondé en 2007, T-Cuento fait partie du groupe d'ingénierie appliquée Abantia, une entreprise internationale avec **plus de 2.300 employés** et un chiffre d'affaires de 300 MM€.

Nous concevons et développons des solutions de **Retail Intelligence®**. Nous proposons au retailer des **nouvelles mesures** qui lui permettent d'améliorer la rentabilité de son affaire grâce à la mesure et à l'analyse du **comportement du client** à l'intérieur et à l'extérieur du point de vente.

Ayant son siège social à Barcelone et une **délégation propre à Paris**, T-Cuento est actuellement présent dans **plus de 10 pays sur 4 continents**.

+ de 4.000 PDV





Le Point de Vente d'Aujourd'hui

11,562 PEOPLE OUTSIDE	1,351 VISITORS INSIDE	398 SHOPPERS
11.68% VISITOR CONVERSION RATE down 12% from last day	29.45% SALES CONVERSION RATE risen 9% from last day	



19 m
AVERAGE DWELL TIME
risen 14% from last week



TAUX DE TRANSFORMATION

MOYENNE GLOBALE DIMANCHE 17 NOVEMBRE 2013

**21,32%****3,21%**
AUGMENTATION

Nous ne disposons pas des données pour réaliser la comparaison

(ENT) ENTRÉES

MOYENNE GLOBALE DIMANCHE 17 NOVEMBRE 2013

**478 pax****7,74%**
AUGMENTATION

Augmentation para rapport au dimanche 10 novembre 2013 (441 pax)

(TP) TAUX DE PÉNÉTRATION

MOYENNE GLOBALE DIMANCHE 17 NOVEMBRE 2013

**18,18%****-13,15%**
DIMINUTION

Diminution para rapport au dimanche 10 novembre 2013 (20,57%)

(TE) TRAFIC EXTÉRIEUR

MOYENNE GLOBALE DIMANCHE 17 NOVEMBRE 2013

**3 302 pax****-8,36%**
DIMINUTION

Diminution para rapport au dimanche 10 novembre 2013 (3 578 pax)

(TMS) TEMPS MOYEN DE SÉJOUR (EN MINUTES)

MOYENNE GLOBALE DIMANCHE 17 NOVEMBRE 2013

**10 min**

RESTE STABLE

Reste stable par rapport au dimanche 10 novembre 2013 (10 min)

(OM) OCCUPATION MOYENNE

MOYENNE GLOBALE DIMANCHE 17 NOVEMBRE 2013

**7 pax**

RESTE STABLE

Reste stable par rapport au dimanche 10 novembre 2013 (7 pax)

Paramètres

KPIs/Légendes

- (Ent) Nombre d'entrées
- (OM) Occupation Moyenne
- (TE) Trafic extérieur
- (TP) Taux de Pénétration
- (TS) Temps moyen de séjour du client
- (NT) Nombre de tickets
- (C) Ventes en Euros
- (PM) Panier moyen
- (TT) Taux de transformation
- (DV) Durée moyenne de l'acte de vente

Période

Date Début: 03/06/2013

Date Fin: 09/06/2013

Heure

Historique

Graphique

- Tout sélectionner
- Tranches horaires
- Journée type
- Lundi
- Mardi
- Mercredi
- Jeudi
- Vendredi
- Samedi
- Dimanche
-
- 40 derniers jours
- Semaine type
- 60 dernières semaines
- 13 derniers mois

Sauver Rapport

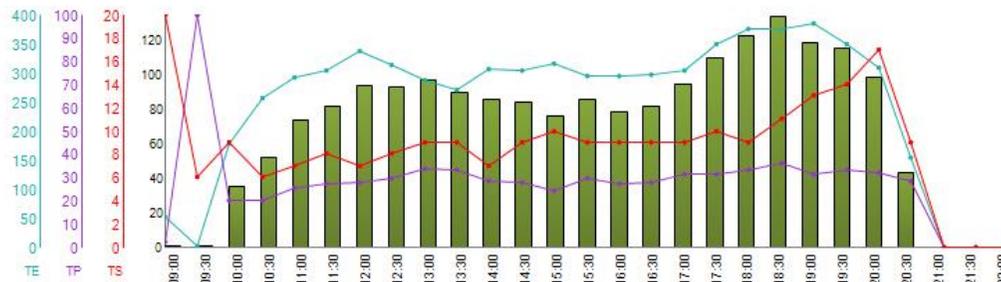
Trafic> Période : 03/06/2013-09/06/2013

Exporter sur Excel Imprimer

[7/7] Journées avec données - Total Entrées période 13 650

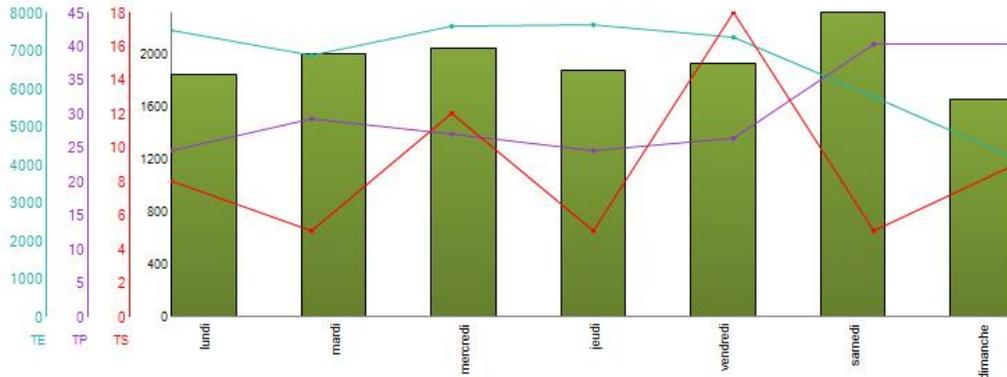
Moyenne des entrées/jour: 1951

Evolution Jour



Moyenne du trafic ext. quotidien: 6 697
 (TP) Taux de Pénétration: 27,3
 Temps moyen de séjour du client (minutes): 8,7

Evolution Semaine

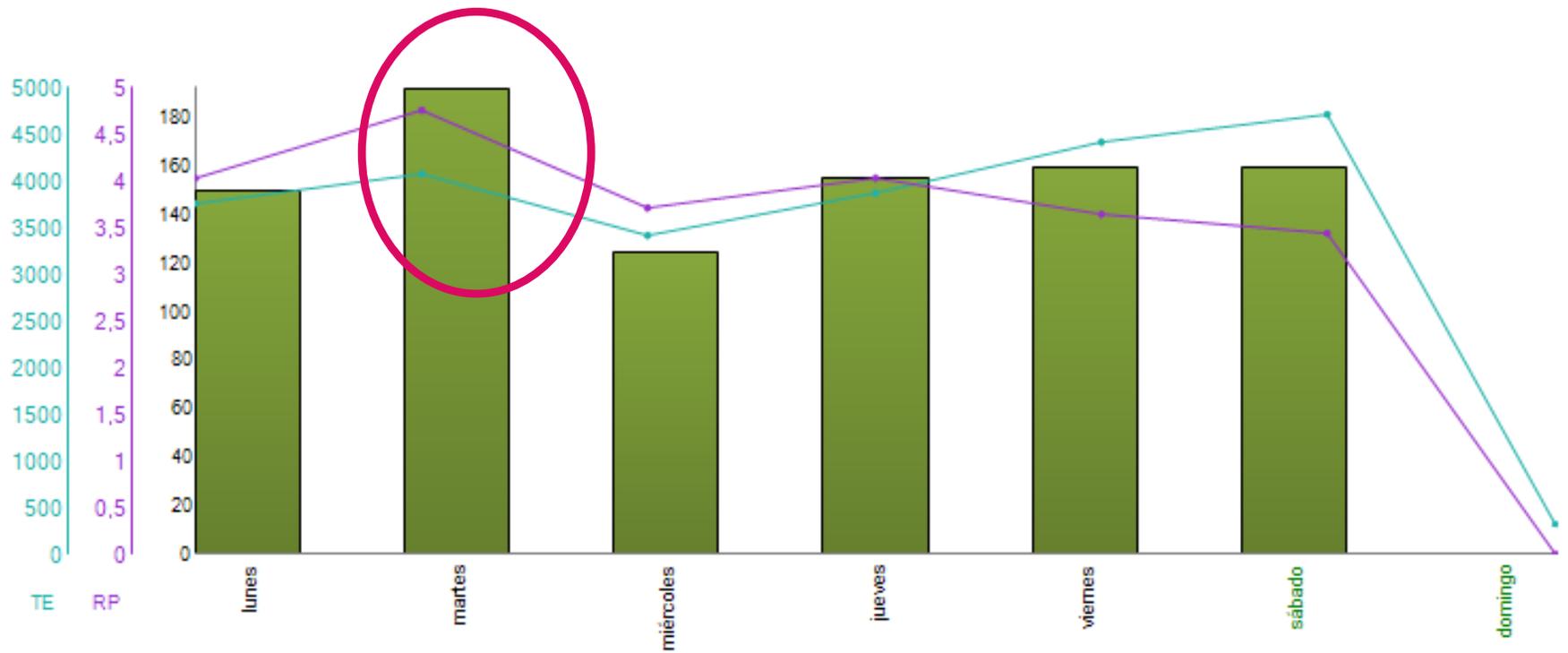




Taux d'ATTRACTIVITÉ

Savez-vous combien de clients potentiels passent devant vos magasins?

Connaissez-vous le taux d'attractivité de vos vitrines, ou displays, ou campagnes de marketing?

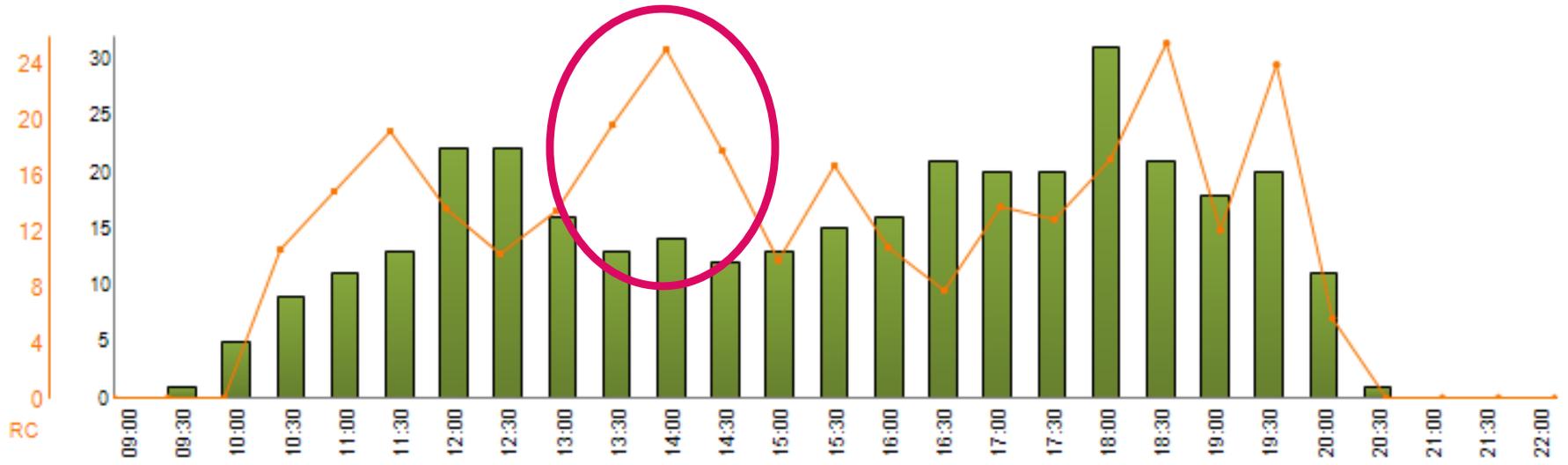


Évolution par Semaine



Taux de TRANSFORMATION

*Savez-vous combien de vos clients sortent de votre boutique sans acheter?
Connaissez-vous le véritable taux de transformation de votre affaire retail?*



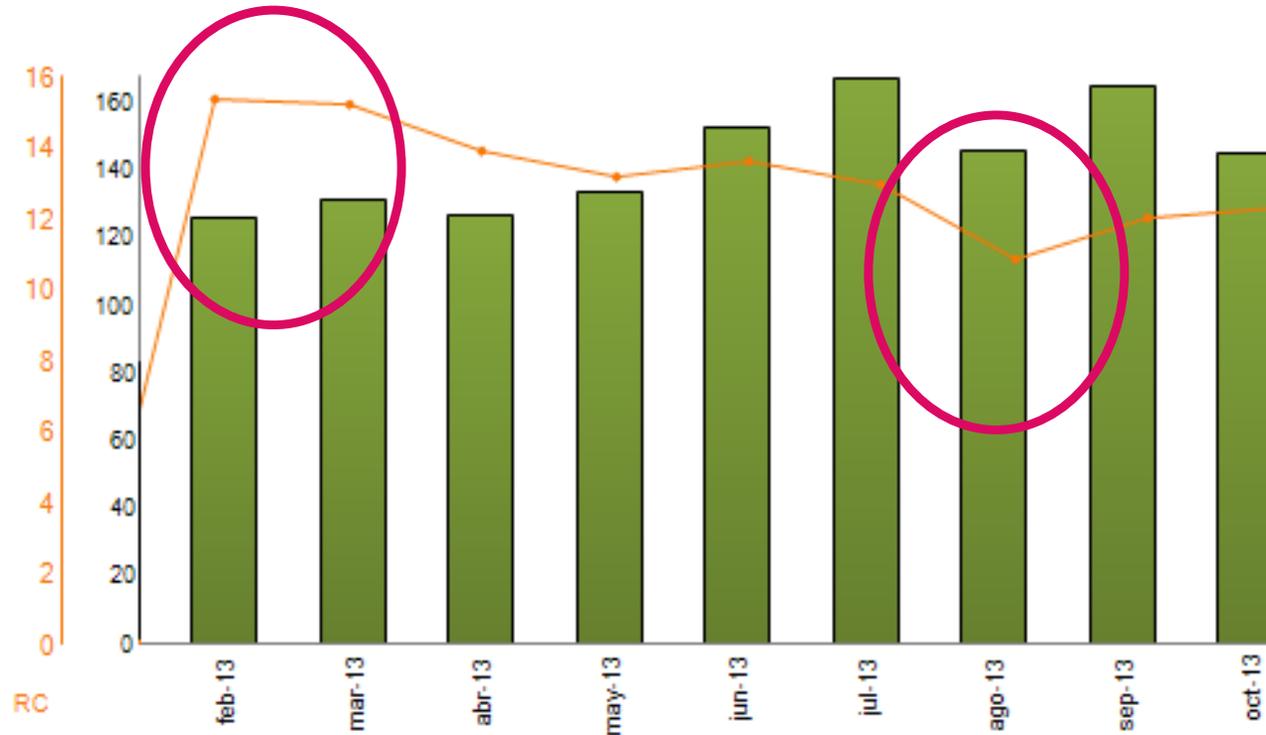
Évolution par Jour



Taux de TRANSFORMATION

Laquelle des deux campagnes de soldes a le mieux fonctionné: celle de février ou celle de juillet?

Est-ce que les vendeurs ont consacré le même effort?



Évolution des derniers mois



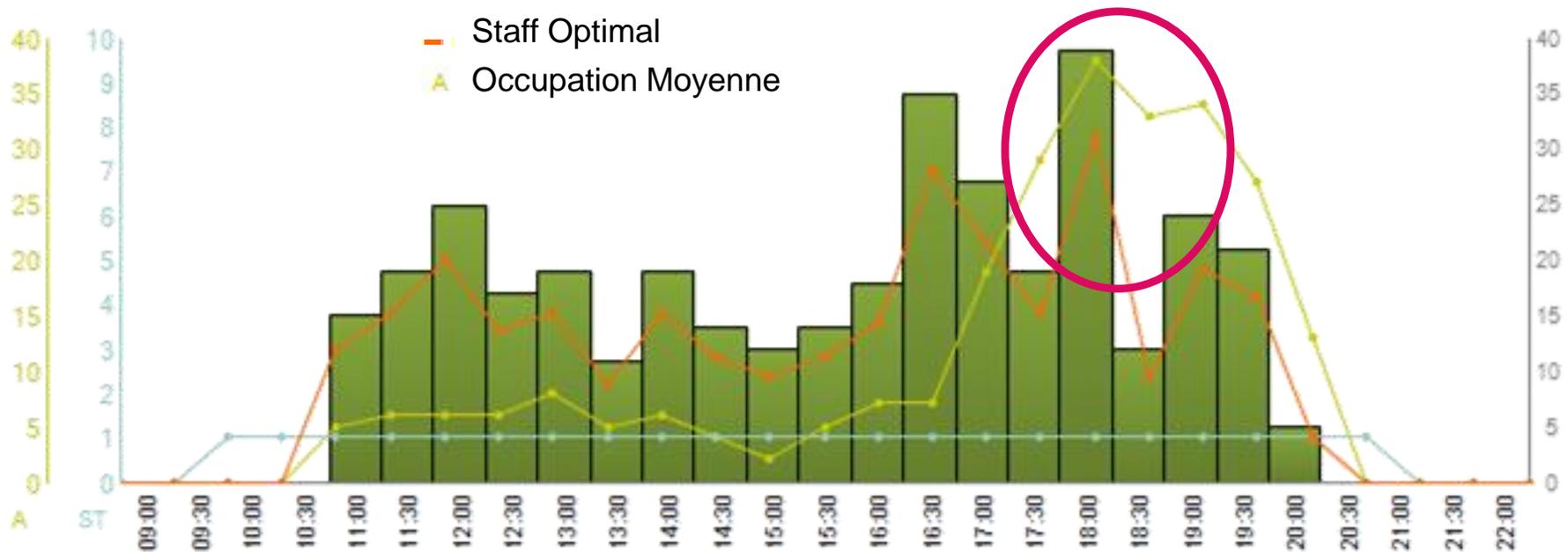
STAFFING

Savez-vous combien de clients il y a à tout moment dans votre magasin?

Utilisez le volume de staff optimal pour chaque tranche horaire

Staff Optimal par Jour

- Entrées
- Staff Magasin
- Staff Optimal
- ▲ Occupation Moyenne





Le Point de Vente de Demain

11,562
PEOPLE OUTSIDE

1,351
VISITORS INSIDE

398
SHOPPERS

11.68%
VISITOR CONVERSION RATE
down 12% from last day

29.45%
SALES CONVERSION RATE
risen 9% from last day



19 m
AVERAGE DWELL TIME
risen 14% from last week



- **Levier d'amélioration: temps de séjour**
- **CCP: 0,05 €/client potentiel**
- **Tx Fidélisation: 16%**
- **Prédiction des ventes: 25.500 €**



SCORING: levier d'amélioration

Disposez-vous d'une approche appropriée pour évaluer et comparer l'évolution de tous les magasins, les succursales et les franchises?

Découvrez les leviers de croissance de chacune de vos boutiques

> Classement > Graphiques

Paramètres

► Période

Début le:

12/11/2013

Fin

18/11/2013

► Heure

Début le:

09:00

Fin

22:30

Scoring > Période 12/11/2013-18/11/2013

Exporter sur Excel

Imprimer

Rafraîchir

► Pourcentages d'Importance

100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (Ent) Entrées
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (OM) Occupation Moyenne
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (TE) Trafic extérieur
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (TP) Taux de Pénétration
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (TS) Temps moyen de séjour du client
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (NT) Nombre de tickets
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (€) Ventes en Euros
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (PM) Panier moyen
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (TT) Taux de transformation
100 %	<input type="checkbox"/> Invertir critère	<input type="checkbox"/> (DV) Durée moyenne de l'acte de vente

SCORING: leviers d'amélioration



	Nom	Note	OM	Partiel OM	TE	Partiel TE	TP	Partiel TP	TS	Partiel TS	NT	Partiel NT
B1	BARCELONA - Carrer de Sants	25,6	2	6	7496	81	2	7	4	6	17	28
B2	BARCELONA - Rambla de Catalunya	75	8	72	5767	44	7	93	12	72	60	94
B3	REUS - C Jesús	27	2	6	843	6	18	100	5	17	11	6
B4	BILBAO - Ercilla	76,8	9	83	6010	56	6	79	17	83	44	83
B5	MADRID - CC La Vaguada	72	9	83	7080	69	5	64	17	83	40	61
B6	MADRID - Fuencarral	53	4	39	8075	94	3	21	8	39	41	72
B7	PAMPLONA - Chapitela	40,4	4	39	5505	31	3	21	11	61	32	50
B8	SANT CUGAT - Santiago Rossinyol	31,4	3	28	4508	19	3	21	9	50	19	39
B9	GANDÍA - C Mayor	36,8	4	39	409	0	15	100	7	28	16	17



CCP: Coût par Client Potentiel

Connaître de façon précise les **flux piétons**
dans les plus importantes **rues commerciales**
des principales villes.

www.tc-street.com





CCP: Coût par Client Potentiel

Quantifiez les clients potentiels de vos prochains emplacements commerciaux.

www.tc-street.com





CCP: Coût par Client Potentiel

VILLE	RUE	LOYER / 100 M2 / MOIS (*)	CLIENTS POTENTIELS / MOIS (**)	€ / CLIENT POTENTIEL
Barcelone	Pelai	16.000 €	508.830	0,03 €
Barcelone	Portaferrissa	14.000 €	384.570	0,04 €
Barcelone	Passeig de Gràcia	20.000 €	546.030	0,04 €
Barcelone	Rambla Catalunya	11.000 €	214.290	0,05 €
Barcelone	Av. Portal de l'Àngel	24.000 €	429.480	0,06 €

(*) Données fournies par Retail&Trade Marketing et Ignasi Jordà Consultant Immobilier, mai 2013

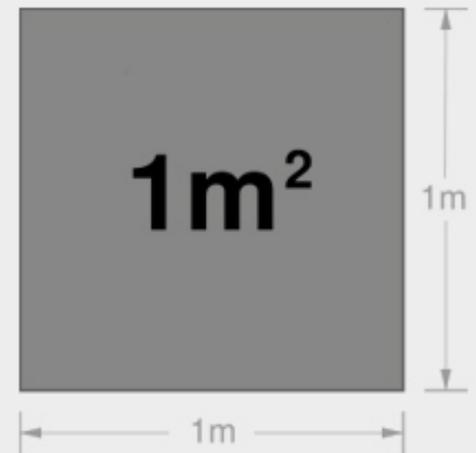
(**) Données fournies par TC-Street, janvier-avril 2013 à Barcelone



CCP: Coût par Client Potentiel

Disposez de **nouveaux critères de taxation** pour des locaux commerciaux.

www.tc-street.com

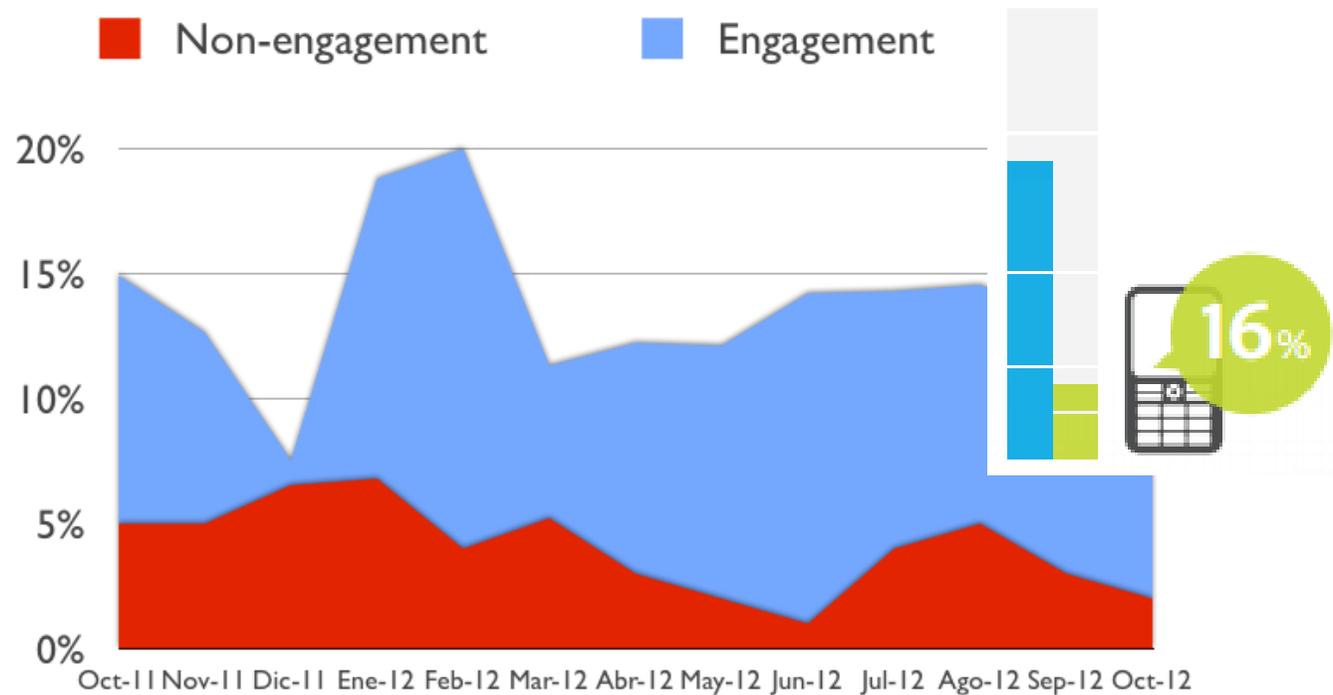




FIDÉLISATION

***Savez-vous combien de vos clients reviennent dans vos magasins?
Savez-vous combien de vos clients sont rentrés pour la première fois?***

Obtenez le taux de fidélisation et le taux de captation de nouveaux clients de vos points de vente



PRÉDICTION

Savez-vous combien de clients viendront demain?
Voulez-vous savoir quel sera votre chiffre d'affaire demain?
Préparez votre journée avec le nouvel outil de prédiction





T-cuento

Abantia Retail Solutions

PRATIQUEZ LE RETAIL INTELLIGENCE

www.t-cuento.fr