

# Uitgelezen kansen voor de retail: in-store Wifi en analytics

Dit is Bob.  
Hij is een slimme fietser.

Bob bezoekt de lokale Bikes R Us winkel en ziet een fiets die hem bevalt.

Shoppers willen verbonden zijn. Of ze nu op zoek zijn naar de mening van vrienden of online informatie zoeken over producten, wanneer u ze in-store Wifi biedt zullen ze meer besteden in uw winkel. Bovendien biedt het de kans om waardevolle klantinformatie te verzamelen.

## BIKES R US



**Help klanten verbinden**

Hij gebruikt hun Wifi op zijn smartphone om online reviews van de fiets op te zoeken.



**Maak informatie eenvoudig beschikbaar**

Bob vraagt de verkoper of de rode op voorraad is. Ze checkt het op haar tablet.

**Moedig shoppers aan om uw app te gebruiken**

Bob downloadt de Bikes R Us app bij de kassa, voor het geval dat hij meer accessoires nodig heeft.



**Voorzie medewerkers van de juiste tools**

Zij laat hem afbeeldingen zien van helmen die in voorraad zijn. Hij kiest er één die past bij zijn nieuwe fiets.



**Vergroot verkoopkansen**

Bob kijkt naar een fietsshirt op de app als hij thuis komt. Hij zou wel wat nieuwe spullen kunnen gebruiken, maar die zijn vrij duur.



**Gebruik inzichten om klanten betrokken te maken**

Een week later ontvangt hij een e-mail waarin hij leest over een Bikes R Us kleding-uitverkoop. Het fietsshirt is in de aanbieding.



**Bouw aan merkloyaliteit**

Bob reserveert het fietsshirt. Omdat hij het Bikes R Us merk zo cool vindt, bestelt hij een paar bijpassende shorts, die hij ophaalt bij de winkel.

**Verkort de rij met mobiele betalingen**

Het is druk in de winkel. Bob hoeft gelukkig niet te wachten, want hij betaalt met zijn mobiele telefoon.



**Meer blije klanten, meer verkoop**

Nu ziet Bob eruit als een echte professional. Hij is opgetogen.



Wilt u weten wat Wifi en analytics van Vodafone voor uw business kunnen betekenen?

Neem contact op met uw accountmanager of bezoek [www.vodafone.nl/retail](http://www.vodafone.nl/retail)