



LUCA Store

Se trata de un conjunto de soluciones de negocio específicas, estandarizadas y con una interfaz dedicada a las problemáticas de Location Planning y Performance Management, que conjugan el movimiento de visitantes tanto dentro del local físico como en el área de influencia del lugar en el que está ubicado.

¿Cómo funciona LUCA Store?

› **EXTRACCIÓN**

Se extrae la información de los sistemas de red sobre cada visitante y su localización en cada celda.

› **ANONIMIZACIÓN**

Todos los datos personales se eliminan y se reemplazan por un identificador.

› **EXTRAPOLACIÓN**

Una vez anonimizados, se extrapolan, para poder establecer conclusiones sobre la población total (no solo clientes de Telefónica).

› **AGREGACIÓN**

Una vez anonimizados y extrapolados se agregan de modo que se cumplan las restricciones.

Beneficios

- › Identificar el punto de partida de su negocio para entender quiénes son sus clientes, cuándo y por qué compran.
- › Tomar decisiones sobre cómo maximizar el potencial de sus clientes actuales y cómo encontrar nuevos negocios.
- › Medir el impacto de las acciones tomadas y redefinir la estrategia.
- › Comparar ubicaciones para elegir aquella que es más frecuentada por su público objetivo.

A quién va destinado

- › Enfocado al mercado de las Grandes Empresas y Gobierno y Pymes.
- › Minoristas, centros comerciales, oficinas bancarias, concesionarios de automóviles, hospitalidad, entretenimiento, etc.



¿Qué información proporciona LUCA Store?

Segmentación

Sociodemografica
Análisis por poder
adquisitivo y
perfil de gustos.

Tiempo

Análisis de tiempo
invertido por
visitante en el área.



Volumen

Residentes,
trabajadores y
visitantes.

Áreas Comerciales Competitivas

¿Cuántas personas
que visitan un área
de interés visitan
otras áreas
comerciales?