

Conteo y análisis de visitas en un banco comercial

El cliente



Uno de los bancos comerciales líder en Europa en número de clientes.

Necesidades

El banco con el que estamos trabajando tiene una **red comercial muy extensa**, la cual ha ido aumentando con el paso del tiempo, y ésta es muy **costosa** de mantener.

La entidad ya era consciente de la **necesidad de tener una estructura más eficiente**, pero hasta ahora, **no tenía suficiente visibilidad** sobre la actividad de sus sucursales para poder tomar decisiones de forma objetiva.

Objetivos

Poder evaluar de forma objetiva la rentabilidad de las diferentes sucursales.

Indicadores clave

- ✓ Afluencia de visitas en tiempo real y evolución a lo largo del tiempo
- ✓ Duración de las visitas
- ✓ Recurrencia de las visitas
- ✓ Ratio de captación de visitas respecto al tráfico peatonal
- ✓ Ratio de operaciones efectivas de todas las visitas
- ✓ Ratio de visitas por empleado
- ✓ Ranking de sucursales según los diferentes indicadores

El proyecto

Primer despliegue en

100

sucursales del banco

Afluencia de visitas a

tiempo real



Ratio de

operaciones efectivas

de entre todas las visitas



3D People Counters



WiFi Tracking

Visitor Analytics

COUNTEREST

Evaluación de los

tiempos de visita



Recurrencia

de las visitas

Resultados

- **Demostración objetiva** de la rentabilidad de las diferentes sucursales.
- **Mejora de la asignación de personal.**
- **Ahorro energético:** adaptación de los sistemas de iluminación y climatización a la ocupación real.

