

# Besuchersfrequenzmessung

*Aus Besuchern Kunden machen*



Besuchersfrequenzmessung zählt alle Personen, die ein Geschäft betreten und wieder verlassen. Egal ob sie einen Kauf getätigt haben oder nicht. Nur so ermitteln Sie das **tatsächliche Kundenpotential** Ihrer Filiale.

Richtig aufbereitet sind diese Zahlen sehr wertvoll. Um die Leistungsfähigkeit Ihrer Filiale zu bestimmen, ist sicher der Umsatz die entscheidende Kennziffer. Wollen Sie aber auch wissen, **ob und wie mehr Verkäufe** möglich gewesen wären?

## Und das können Sie mit wenig Aufwand erreichen:

- ▶ Kunden und Besucher besser kennenlernen
- ▶ den Personaleinsatz optimieren
- ▶ die Wirkung von Werbemaßnahmen objektiv messen
- ▶ verschiedene Filialen besser vergleichen
- ▶ die Konversionsrate und damit die Vertriebsstärke einer Filiale ermitteln
- ▶ **das Ziel:** den Umsatz merklich steigern und operative Kosten senken

## Wollen Sie mehr erfahren? Informieren Sie sich!

**[www.filialhandel.de](http://www.filialhandel.de)**

- ▶ Dort können Sie uns Ihren Kontaktwunsch schicken oder einfach dieses Blatt faxen.

**Fax +49 341 39 29 53 99**

- ▶ Ihr Name: \_\_\_\_\_

Ihre Telefonnummer: \_\_\_\_\_

Ihre Firma: \_\_\_\_\_

**[www.filialhandel.de](http://www.filialhandel.de)**

**[info@filialhandel.de](mailto:info@filialhandel.de)**

**Brandost UG**  
(haftungsbeschränkt)

Egon-Erwin-Kisch-Weg 23  
D 04299 Leipzig

T +49 341 39 29 53 90  
F +49 341 39 29 53 99  
E [info@brandost.de](mailto:info@brandost.de)