

Le Guide du retail

Tirez parti de l'intelligence géodécisionnelle pour renforcer votre stratégie de développement et améliorer les performances de votre réseau

Avec ce guide, apprenez à :

- Identifier et sélectionner les emplacements les plus attractifs ;
- Enrichir vos prévisions de revenus sur des sites ciblés ;
- Tirer parti des insights lors des négociations et des renouvellements de bail ;
- Identifier les leviers de performance au sein de votre portfolio et agir sur les opportunités de relocation.



— Développement —

Identifier et sélectionner les emplacements les plus attractifs

Défi :

Le choix des emplacements peut s'avérer un processus long et fatigant pour les spécialistes du retail. Comment pouvez-vous facilement identifier des emplacements prometteurs ? Quelle rue ou quel centre commercial devriez-vous choisir ? Êtes-vous au même emplacement que votre public cible ?

Avantages :

Gagnez du temps, réduisez les risques et minimisez les coûts de développement en identifiant rapidement les propriétés les plus adaptées à votre recherche.

Solution :

Les détaillants évaluent les points forts d'un emplacement à l'aide des insights disponibles à son sujet et accélèrent ainsi le processus de sélection de leur site. Ils ont accès à de récentes informations historiques sur les adresses, les rues principales, les retail parks et les centres commerciaux.



Sélectionnez un emplacement parmi plusieurs propositions

Detailed View	Assets	Category	Asset category	2021 Pedestrian Flow	Saturday Ratio
	Calle de Atocha 127 28012 Madrid		Evaluation	864,100	1.33
	Calle de la Montera 7 28013 Madrid		Evaluation	510,700	1.64
	Calle de Carretas 8 28012 Madrid		Evaluation	411,500	1.59

Utilisez le point de référence pour comparer les données de fréquentation et d'autres insights relatifs à l'emplacement. Ainsi, vous identifierez rapidement l'unité la plus intéressante et serez en mesure de réagir à tout changement de données.

Tirez parti de votre réseau existant en reproduisant les facteurs clés de succès.



« Nous utilisons la plateforme pour sélectionner nos futurs emplacements dans les centres-villes et les centres commerciaux. »

Sylvie Geneste
Directrice Retail @La Fée Maraboutée

la fée
Maraboutée



Enrichir le calcul de vos prévisions de revenus

Défi :

Lorsque vous ouvrez de nouveaux magasins, votre objectif est de vous assurer que l'emplacement sera et restera rentable. Combien de personnes passeront devant votre magasin ? Quel sera votre taux de captation potentiel ? Vos calculs de chiffre d'affaires sont-ils exacts ?



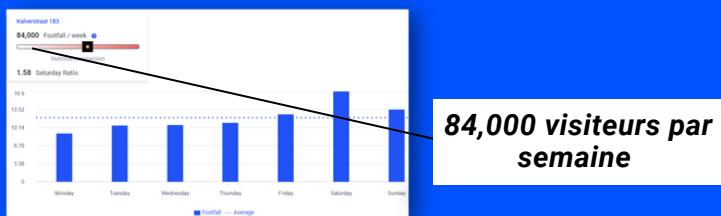
Solution :

Notre solution fournit aux détaillants des informations précises et actualisées qu'ils peuvent utiliser pour établir leurs prévisions de revenus. En combinant vos données internes avec les insights sur les emplacements, vous pouvez estimer le chiffre d'affaires des futurs emplacements.

Avantages :

Augmentez la précision des calculs du chiffre d'affaires et élaborez des analyses de rentabilité solides en utilisant des insights actualisés pour prévoir les revenus. Prouvez les points forts d'un emplacement ciblé à vos parties prenantes.

Identifiez les facteurs clés de succès dans votre réseau



Les détaillants utilisent notre plateforme pour identifier les critères qui font la rentabilité et le succès de leurs emplacements, et pour générer des prévisions de revenus précises pour de nouveaux magasins potentiels.



"Nos prévisions de revenus pour les nouveaux magasins présentent une précision de 90 %. »

Kai Fontana
Directeur commercial Europe centrale @Smyths Toys





Négocier des baux et des prix de loyer équitables

Défi :

Renforcer votre pitch peut s'avérer difficile lorsque vous ne disposez pas d'insights pertinents. Comment pouvez-vous négocier avec les propriétaires ? Comment pouvez-vous étayer votre dossier et vous assurer que le prix est juste ?

Solution :

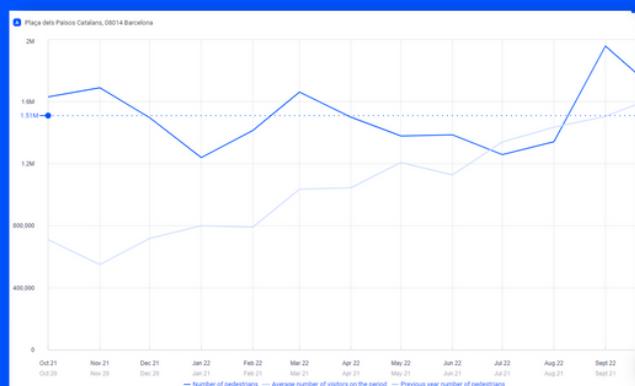


Apporter des insights précis sur votre futur emplacement est le meilleur moyen de trouver un terrain d'entente entre vous et votre propriétaire. Les tendances en matière de fréquentation sont une source puissante de levier lors des négociations.

Avantages :

Renforcement du pouvoir de négociation et consolidation de prix de loyer équitables avec les propriétaires. Veillez à signer un contrat équilibré, représentatif de l'attractivité de l'emplacement.

Analysez les récentes tendances historiques



Notre plateforme vous fournit des données précises et une meilleure compréhension des prix de location, que vous pouvez exploiter lors des négociations avec les propriétaires.



« C'est un outil puissant pour négocier les loyers sur de nouveaux emplacements »

Philippe Kratz
Directeur général adjoint @Le Comptoir De Mathilde



Performances du réseau

Analyser votre portfolio et identifier les leviers de performance

Défi :

Le chiffre d'affaires n'est pas un indicateur complet de la performance d'un emplacement. Combien de personnes passent par là ? Combien de visiteurs captez-vous ? L'emplacement est-il encore attractif ? Êtes-vous situé à la bonne adresse ?

Solution :

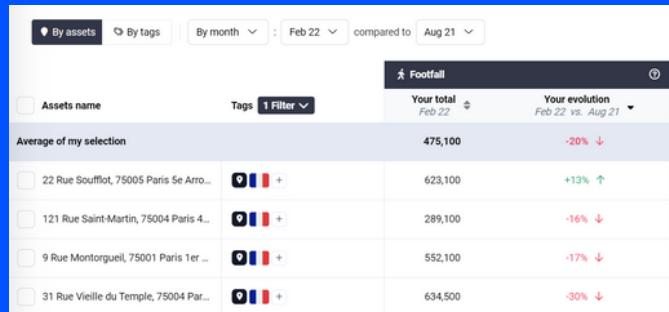


Notre plateforme vous permet d'avoir une vue d'ensemble de votre portfolio. Elle vous aide à visualiser rapidement les endroits où la fréquentation a baissé et augmenté au cours des dernières semaines, mois et années.

Avantages :

Identifiez les emplacements peu performants pour concentrer vos efforts. Changez de vitrine et formez votre équipe de vente pour augmenter les taux de captation. Combinez vos données internes et identifiez les corrélations entre le chiffre d'affaires et la fréquentation.

Surveillez les changements de fréquentation dans votre réseau



Cette analyse est essentielle pour les détaillants afin de comprendre l'impact de la fréquentation sur votre réseau.



« Le département des opérations utilise Mytraffic comme outil d'évaluation des performances »

Erwan De Guichen
Directeur général adjoint @Amorino

Amorino®
GELATO AL NATURALE



Agir sur les possibilités de relocalisation

Défi :

Une fois que vous avez identifié des problèmes dans des emplacements spécifiques ou de meilleures opportunités, vous devez décider si vous voulez vous relocaliser. Si vous le faites, où devez-vous aller ? Combien devez-vous payer en loyer dans le nouvel emplacement ?

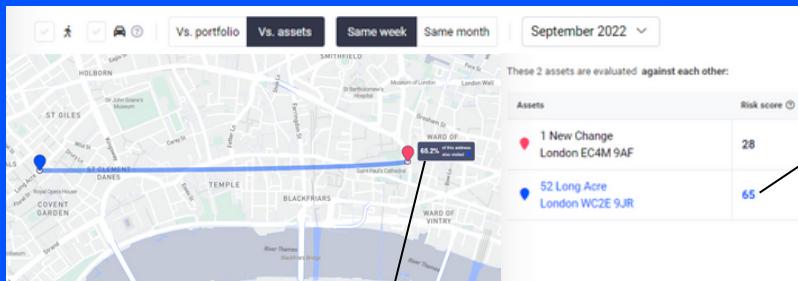
Solution :

Nous aidons les experts du retail à identifier les leviers de performance et à choisir un nouvel emplacement si nécessaire. Le choix de la bonne adresse peut transformer le succès d'un magasin.

Avantages :

Évitez la cannibalisation lors d'une relocalisation. Identifiez les détaillants qui partagent des visiteurs avec vous. Identifiez rapidement les opportunités dans votre région et trouvez le meilleur emplacement pour améliorer les performances de votre magasin.

Atténuez ou confirmez les craintes de cannibalisation



Le score de risque est la somme du pourcentage de visiteurs partagés entre vos actifs évalués. Plus il est élevé, plus la cannibalisation est probable.



« Nous identifions facilement les possibilités de relocalisation, les fermetures potentielles et les nouvelles ouvertures. »

Marcel Cézar
Directeur de franchise @Acuitis

Acuitis
Maison d'Optique et d'Audition



Renforcer votre pitch lors des renouvellements de bail et des négociations

Défi :

Les renouvellements et renégociations de baux sont monnaie courante dans la gestion d'un réseau. Comment pouvez-vous vous assurer qu'un propriétaire ajuste ses prix ? Qu'est-ce qui prouve que votre emplacement justifie un changement de prix ?

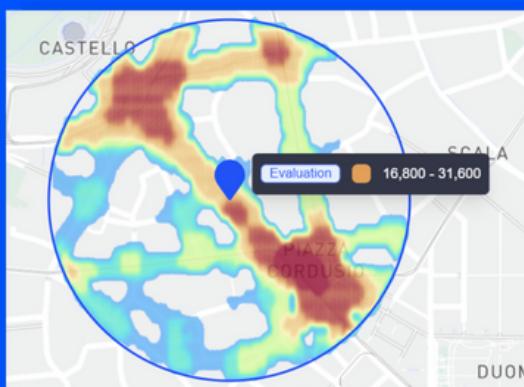
Solution :

 Les insights sur les visiteurs apportent des données complémentaires à ces discussions et montrent aux propriétaires comment le comportement récent des visiteurs a affecté le succès d'un emplacement.

Avantages :

Adaptez votre pitch pour renforcer les négociations et économiser de l'argent sur les renouvellements de bail. Ne perdez pas de temps et concentrez vos efforts uniquement sur les emplacements qui en valent la peine. Gagnez du temps et concluez plus de transactions.

Évaluez l'attrait actuel de votre emplacement



L'attrait d'un emplacement peut avoir changé au moment de renouveler le bail. Il est essentiel de connaître ces informations lors de l'ouverture des négociations.



« Nous aidons nos franchisés à renégocier les loyers avec les propriétaires »

Philippe Kratz
Directeur général adjoint @Le Comptoir De Mathilde

Certains de nos clients Retail

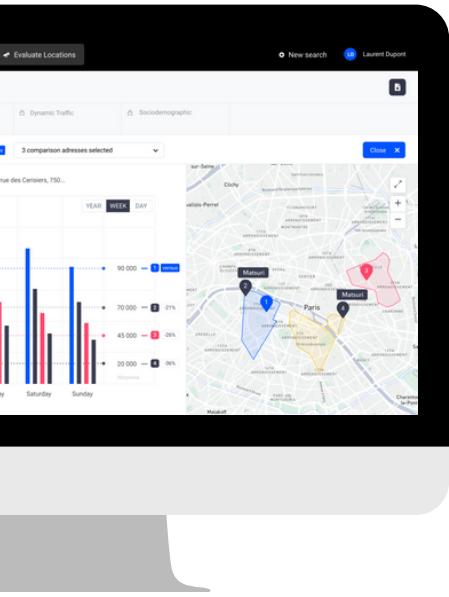


GIORGIO ARMANI



mytraffic

À propos de Mytraffic



À propos de Mytraffic

Mytraffic est le leader européen de l'analyse d'emplacement. Sa plateforme SaaS fournit des informations précises et dynamiques sur les emplacements physiques : centres commerciaux, rues et centres-villes. Créé en 2015, Mytraffic connaît une croissance très rapide, compte plus de 400 clients et est déjà présent dans 7 pays.



Notre mission

Son ambition est d'établir une norme pour la qualité et la quantité de renseignements auxquels les opérateurs du monde réel ont accès. Cela signifie aller au-delà des analyses de fréquentation pour englober le trafic des véhicules, les comportements des consommateurs et d'autres mesures clés.

Comment cela fonctionne

Grâce à plus de 5 années de recherche et développement, Mytraffic a développé un ensemble d'algorithmes complexes, capables de traiter des téraoctets de points de données brutes par an. Notre logiciel transforme ensuite ces ensembles de données en cartes de chaleur facilement accessibles, en statistiques dynamiques et en insights qui respectent les règles de conformité du RGPD les plus strictes.

