



ituma

WI-FI SERVICES UND ANALYTISCHE MEHRWERTE

FÜR IHRE MALL

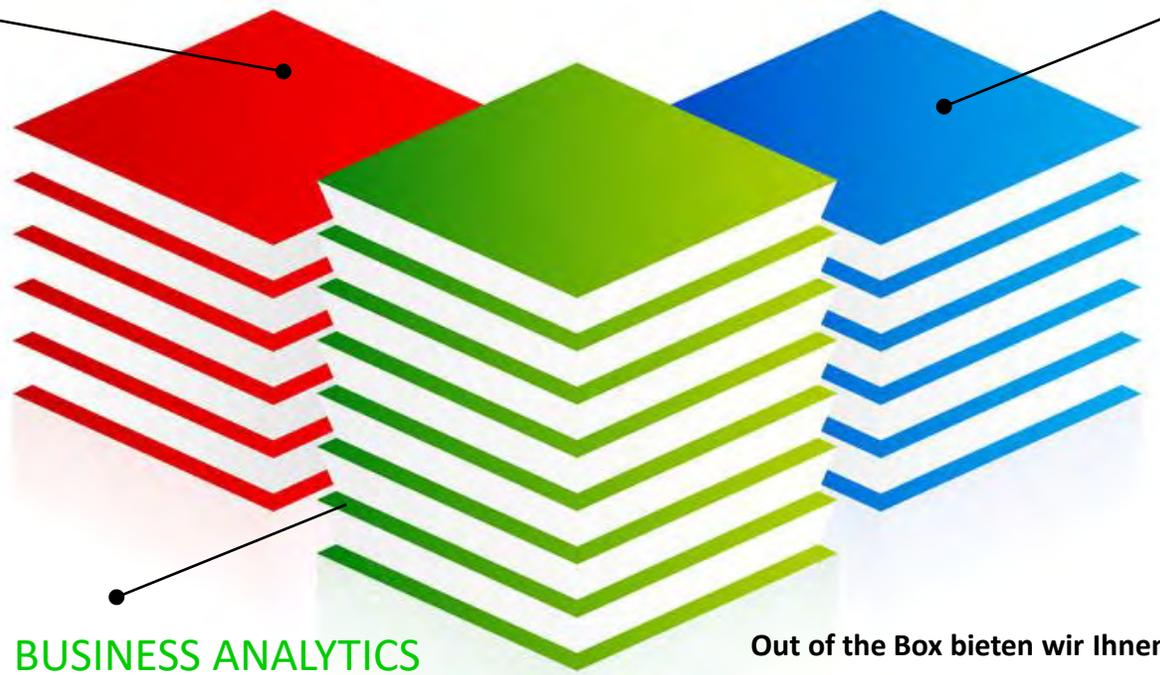
DIE DREI PRODUKTSCHICHTEN

HOTSPOT ACCESS

Gewähren Sie Ihren Kunden durch unsere bewährte HotSpot Access Lösung freien Internetzugang über Ihr Netzwerk.

Profitieren Sie dabei u.a. von folgenden Vorteilen:

- Übernahme der Störerhaftung
- Nutzung der Logicalis Data Center
- Nutzung von Black- und Whitelists
- Integration diverser Authentifizierungsmethoden



BUSINESS ANALYTICS

Profitieren Sie von der Möglichkeit geräteübergreifend Daten Ihrer Kunden zu erheben – und das alles ohne Installation von Apps & Co.

Out of the Box bieten wir Ihnen folgende Module an:

- Dashboard
- Heatmap
- Live view
- Store duration
- Zone dwell time
- Progress view

BUSINESS EXPERIENCE

Nutzen Sie die bewährte ituma Logik (Walled Garden) um dem potenziellen Nutzer Mehrwerte zu offerieren.

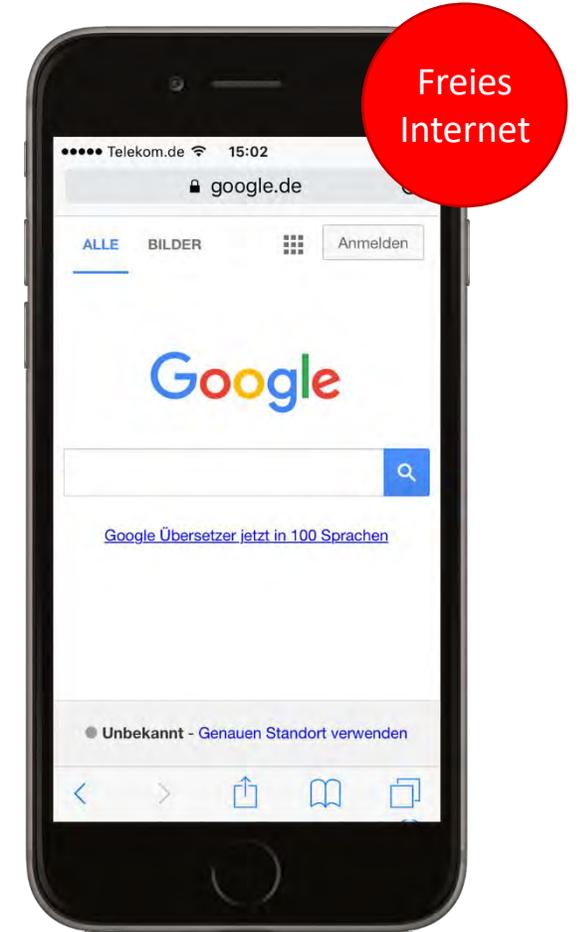
Branchenübergreifend finden Sie hier lediglich einen möglichen Auszug:

- Ausspielung von Coupons
- Ausspielung von Rabattaktionen
- Hinweise auf Veranstaltungen
- Integration von Gewinnspielen
- Implementierung von Feedbackformularen

HotSpot Access // 3-Schritt-Strategie



EINFACHE LANDINGPAGE ODER WALLED GARDEN



ÜBERNAHME STÖRERHAFTUNG



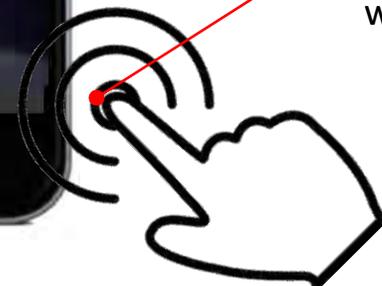
Nutzen Sie Ihren **Walled Garden** als vielseitiges Vermarktungstool und schaffen Sie sich somit eine **refinanzierende Monetisierungsplattform**:

Offerieren Sie Sponsoren oder Werbekunden eine **Premium-Logoplatzierung** auf jeder Seite Ihres Walled Gardens



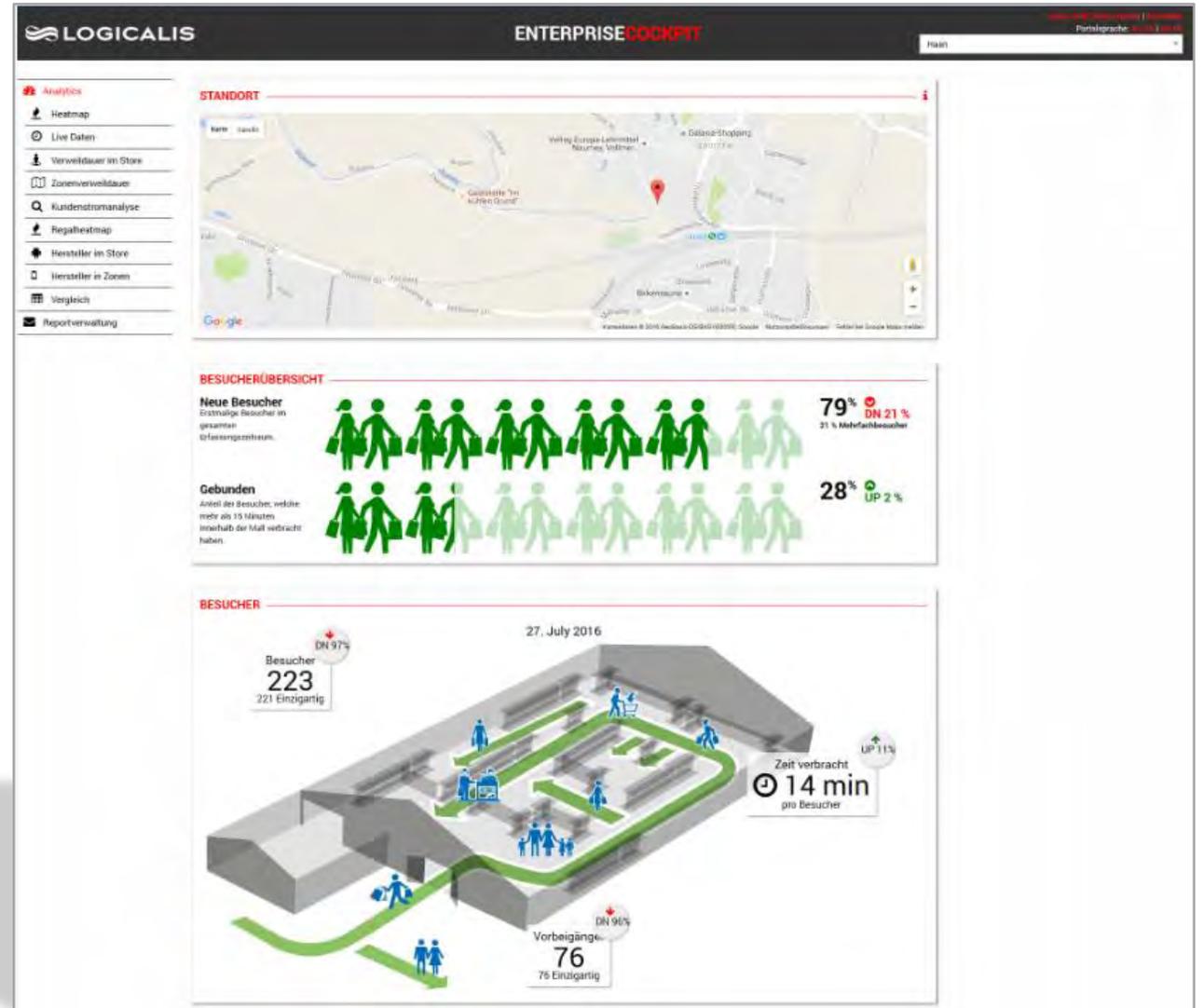
Bieten Sie Ihren Werbekunden **attraktive Werbeflächen** kostenpflichtig innerhalb des Walled Gardens an

Verkaufen Sie **relevante Klickstatistiken** und **wertvolle Analysedaten** aus dem Analytics Cockpit an Ihre **Werbekunden** und **Mieter** weiter



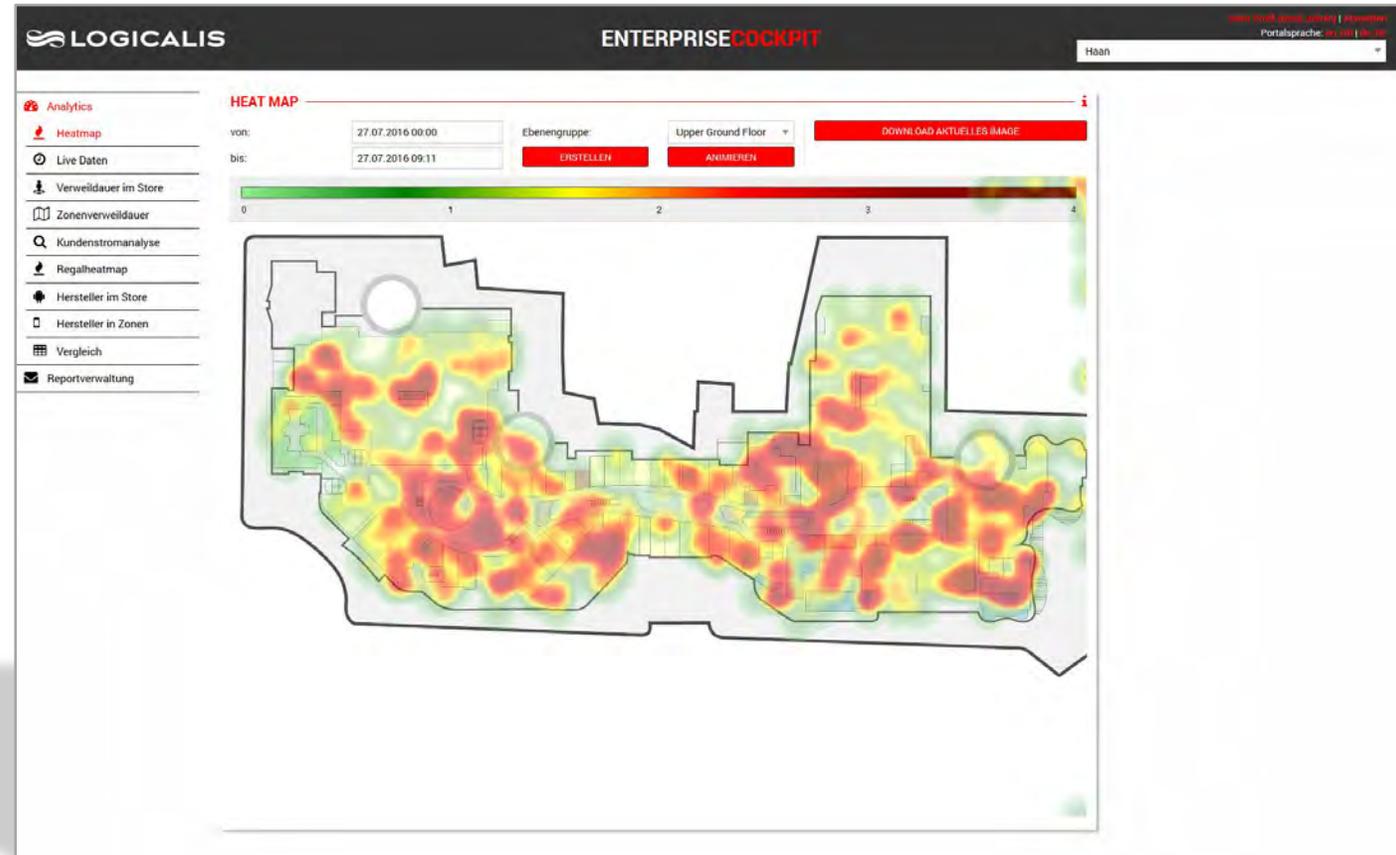
Eine **modulare Softwarestruktur** kombiniert mit **schnell ausspielbaren Standardelementen** machen die Realisation eines POC im Kundenauftrag spielend einfach – profitieren Sie von folgenden Widgets:

1. Visualisierung mehrerer Lokationen
 2. Verweildauer (*Dwell time*)
 3. Besucher gesamt (*Visitors total*)
 4. Anzahl Erstbesucher (*First time visitors*)
 5. Verhalten von Besuchergruppen (*Visitor groups*)
 6. Anzahl Besucher pro Etage (*Floor Ranking*)
 7. Erfasste Geräte pro Zone (*Detected Devices*)
 8. Frequenzanalysen (*Heatmaps*)
 9. Echtzeitauswertungen (*Live Data*)
 10. Bewegungsanalyse (*Customer flow*)
 11. Endgeräte (*Hersteller im Store/Zone*)
 12. Individualzonen (*Zoneneditor*)
 13. Vergleich mehrerer Lokationen (*Comparison*)
- ...u.v.m.



Sehen Sie jederzeit, **auch zeitlich rückwirkend**, wo in Ihrer Mall sich Menschenansammlungen bilden. Aus diesen Informationen lassen sich folgende Ableitungen bilden:

1. An welcher Stelle meiner Lokation befinden sich meine wertvollsten Laden-/ Mietflächen:
 - a) Anpassung der Mietpreise
 - b) Anpassung der Wegeführung um schwächer frequentierte Passagen zu optimieren
2. An welchen Wochentagen erreiche ich wo in meiner Lokation Besucherspitzen:
 - a) Ggf. Aufstockung des Personals (Service/Security)
 - b) Bereitstellung zusätzlicher Parkflächen
3. An welchen Wochentagen sind die Besucherzahlen rückläufig:
 - a) Gegensteuern durch gezielte Veranstaltungen
 - b) Ausspielung von Sonderangeboten

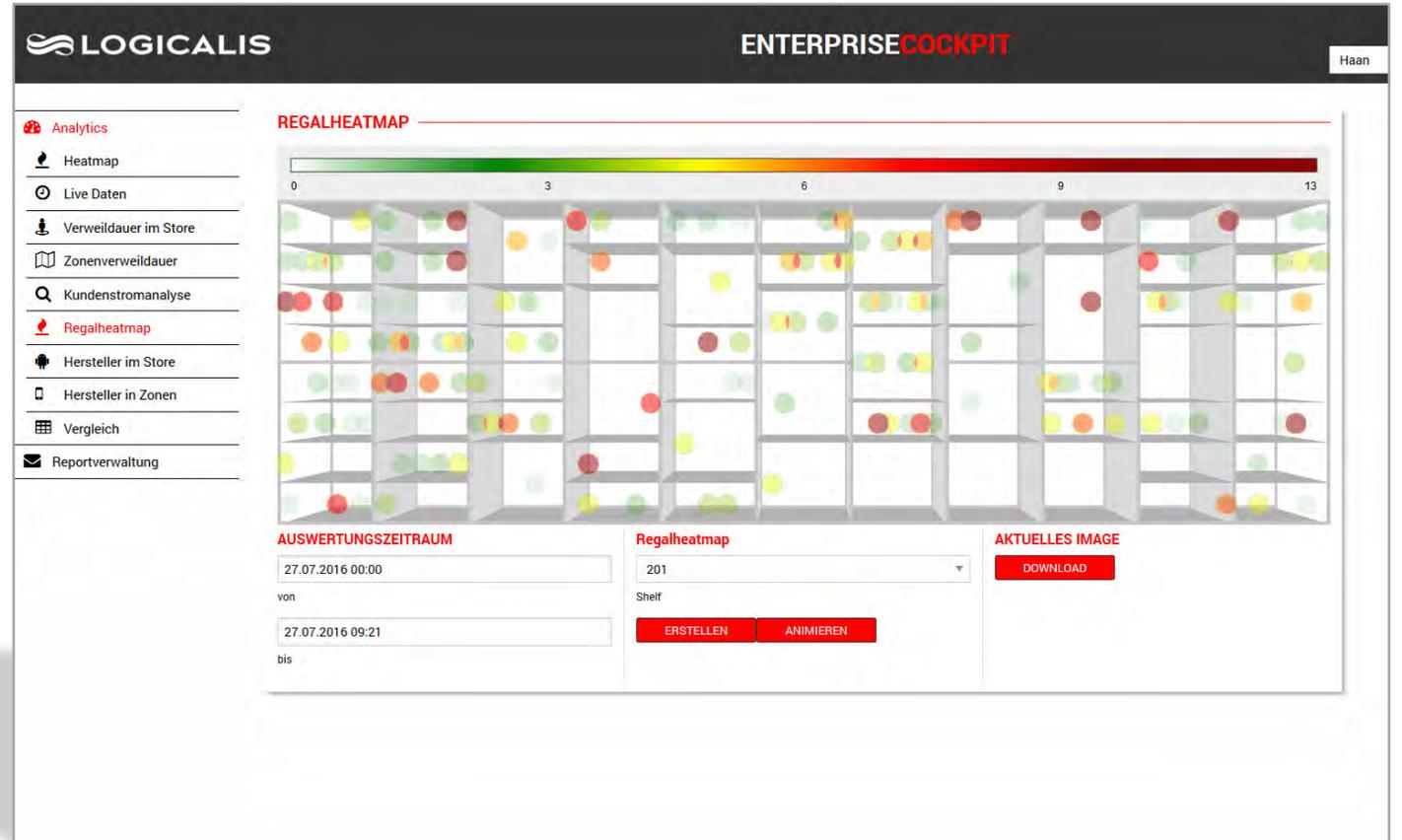


Erhalten Sie **aufschlussreiche Informationen** über wertvolle Regalplätze, den Erfolg von Promotions und **tageszeitabhängigen Needs** Ihrer Kunden. Generieren Sie bequem mit einem Klick Animationen mit nach Zeitraum und Regal selektierten, aufbereiteten Analysedaten.

1. Welche Regalplätze werden vermehrt aufgesucht?
2. Wie wirken sich Produktpromotions aus?
3. Wie verändert sich der Produktbedarf zu bestimmten Uhrzeiten oder an bestimmten Tagen?



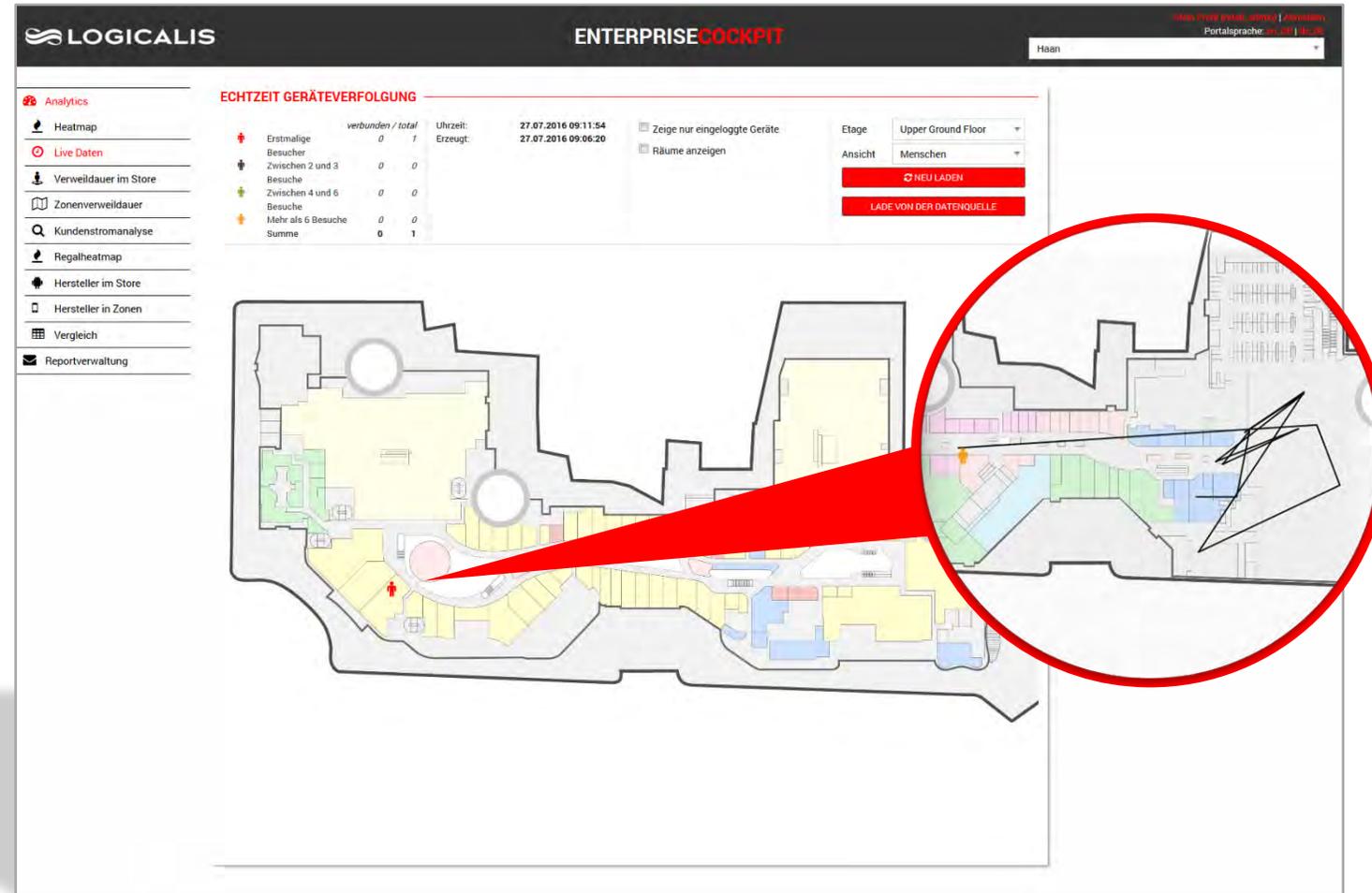
Basis der Analyse-Daten sind die Informationen aus den, per Schnittstelle verbundenen, Kassendaten.



1.3 Business Analytics // Live view

Verschaffen Sie sich in **Echtzeit** ein Bild über die Anzahl der Besucher in Ihrer Lokation. Nutzen Sie außerdem die Funktion der Live view um die **Laufwege pro Kunde** nachzuvollziehen und das auch zeitlich rückwirkend. Leiten Sie daraus folgende Informationen/Fragen ab:

1. Wie setzt sich mein potenzieller Kundenstamm pro Lokation aktuell zusammen:
 - a) Anzahl der Erstbesucher
 - b) Anzahl der Wiederkehrer
2. Wie sehen die Laufwege einzelner Personen aus?
3. Konzentrieren sich einzelne Kundengruppen auf ausgewählte Zonen?
4. Wie ist die Resonanz auf mein Kunden WLAN:
 - a) Anzahl aller erfassten Devices
 - b) Anzahl aller ins Kunden WLAN eingeloggter Devices



1.3 Business Analytics // Vergleich unterschiedlicher Lokationen

Vergleichen Sie mehrere, flexibel wählbare Lokationen untereinander um etwa den Erfolg von Werbekampagnen oder Faktoren wie „Standort“ zu bewerten. Erhalten Sie Aufschluss über wichtige Vergleichsparameter wie:

1. Conversation Rate
2. Verweildauer
3. Wiederholungsbesucher
4. Gebundene / Abgesprungene Kunden
5. Erfasste Geräte
6. Besucher im Store oder total



Vergleichen Sie „Besucherströme“ und „Conversation Rates“ unterschiedlicher Lokationen miteinander.



Business Analytics // Store- und Zone duration



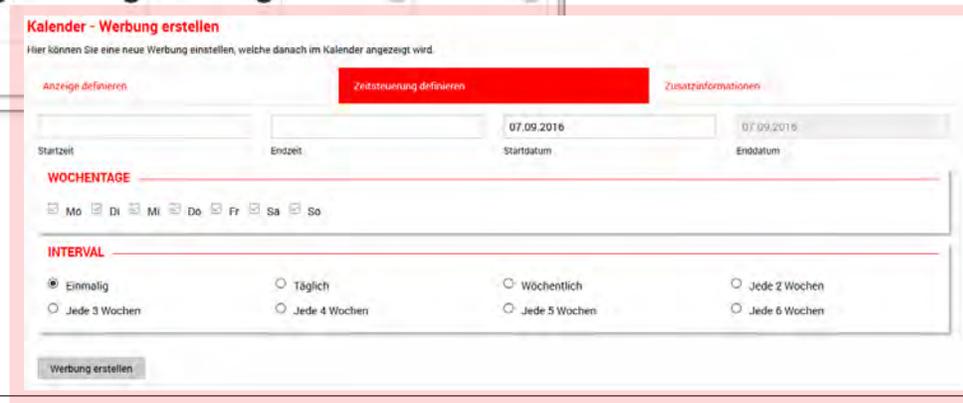
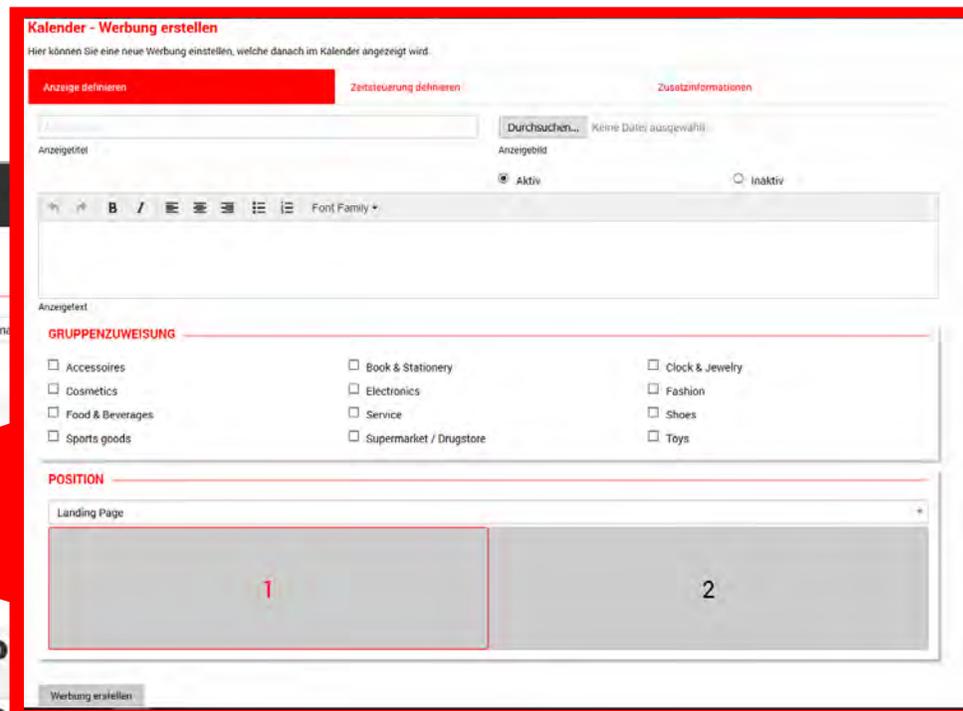
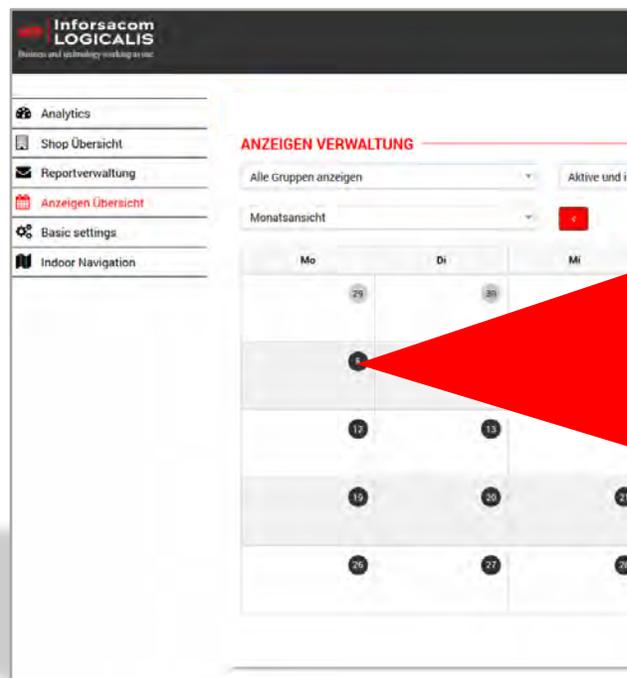
Store duration: Erfahren Sie, wie lange die Kunden über einen von Ihnen definierten Zeitraum in Ihrer Lokation verbleiben. Ziehen Sie Rückschlüsse, ob sich die Verweildauer, z.B. im Rahmen von Verkaufsfaktionen, verändert.



Zone dwell time: Brechen Sie die Verweildauer bis auf von Ihnen definierte Zonen herunter und finden Sie heraus, ob eine längere Verweildauer auch den Umsatz steigern.

Erstellen Sie über die Anzeigenverwaltung schnell und einfach Werbeanzeigen für Ihre Werbekunden (ansässige Shops in den Malls). Über den Klick auf den gewünschten Tag im Kalender lassen sich bequem alle Parameter über die Benutzerführung einpflegen.

- 1. Intervall-Auswahl**
→ wiederkehrende Aktionen/Events
- 2. Ausspielung nach Wochentag/Uhrzeit**
→ z.B. für Mittagsangebote aus dem Food-Court
- 3. Gruppenuweisung**
→ Ausspielung in definierten Zonen
- 4. Positionierung auf der Landingpage**



Bewerten Sie den Erfolg von Werbeanzeigen über die statistischen Klick-Auswertungen.

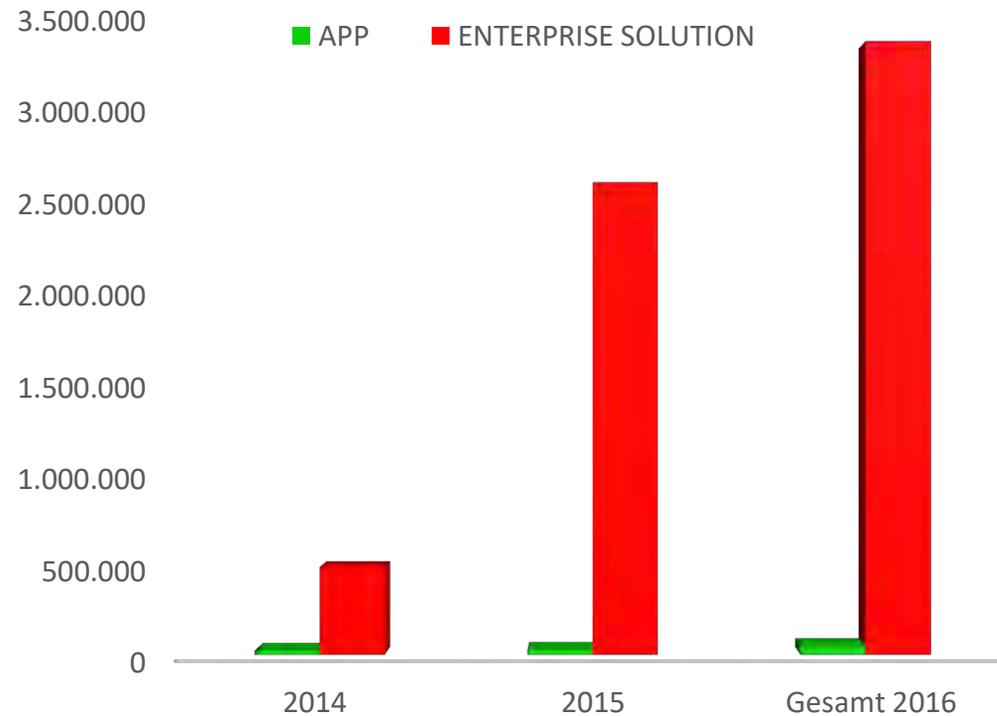
WI-FI SERVICE

Im direkten Vergleich: Downloadanzahl der Hofgarten (Mall) APP vs. Nutzer des Wi-Fi Services vor Ort im gleichen Zeitraum:



48.346

APP DOWNLOADS



3.412.753

Wi-Fi SERVICE USERS



KUNDENLÖSUNGEN

Branchenspezifische Ableitungen

Profitieren Sie von der Funktion handelsübliche Smart TVs oder auch klassische Infostelen über das Cockpit zu provisionieren und problemlos anzusteuern. Sie haben somit die Möglichkeit Inhalte zentral zu steuern oder bei Bedarf kurzfristig, pro Mall, mit differenzierten Inhalten zu arbeiten.

KURZE REAKTIONSZEITEN

Über das Rechte- und Rollenprinzip hat somit, bei Bedarf, auch der jeweilige Zentrumsleiter die Möglichkeit zeitgenau und adäquat zu reagieren.

DS
CLASSIC



LBS



CS

CUSTOMER SERVICE
Auspielung von
Übersichtsplänen und
Orientierungshilfen

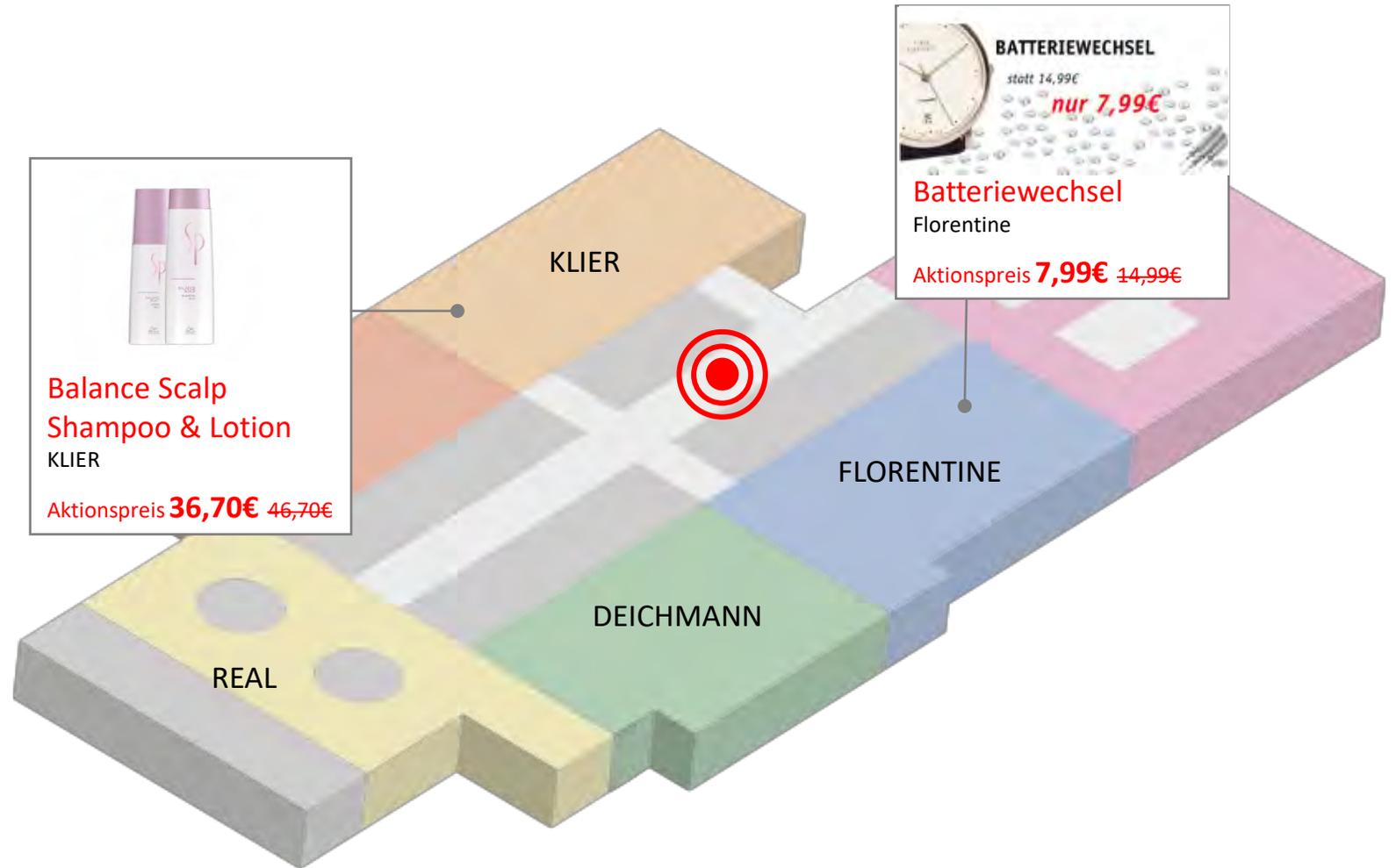
GBS

**GROUP
BASED SERVICE**
Auspielung in
Abhängigkeit der
aktuelle primären
Kundengruppe
in der jeweiligen Mall

LOCATION BASED SERVICE
Auspielung von
zonenzugehörigen Produkten
(z.B. Angebote)

AUSSPIELUNG VON ANGEBOTEN PRO ZONE

Helfen Sie Ihren Kunden, sich in Ihren Malls zurecht zu finden. Durch die Positionierung pro User und Zone helfen Sie Ihrer Kundschaft, sich in Ihrer Mall besser zu orientieren. Kommt es zu einer Neupositionierung der Läden oder Arrangements, kann der Dienstleister oder auch die Centerleitung über den, im Cockpit bereits inkludierten, Zoneneditor problemlos Anpassungen vornehmen.



ituma

Kleinhüsen 29
40721 Hilden
Nordrhein-Westfalen
Deutschland

Tel.: +49 2103 280 99 – 0
Fax: +49 2103 280 99 – 29

kontakt@ituma-gmbh.de
www.ituma-gmbh.de

