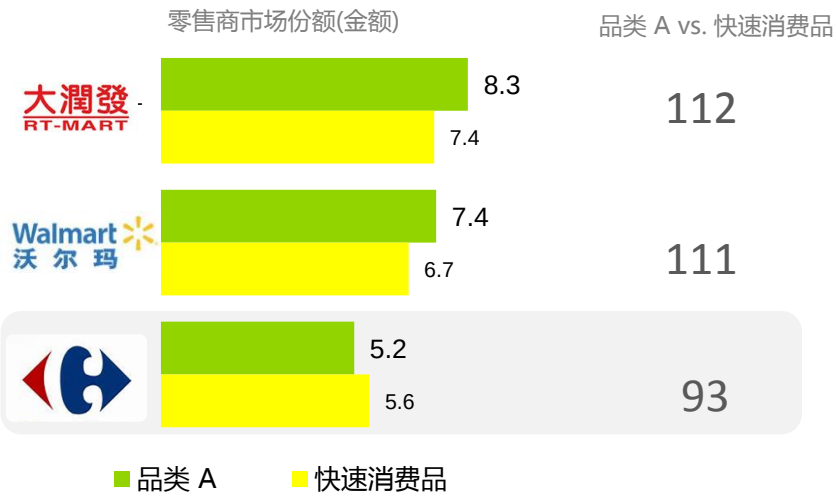
CATMAN

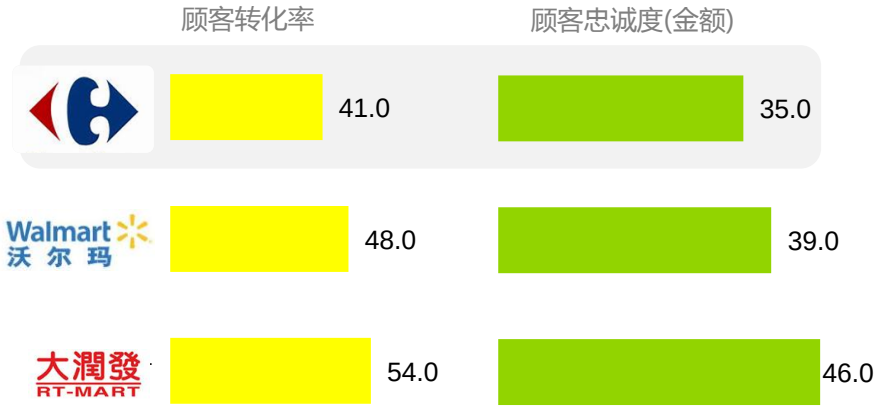
深入了解顾客店内外的消费行为,从而推进目标品类的发展

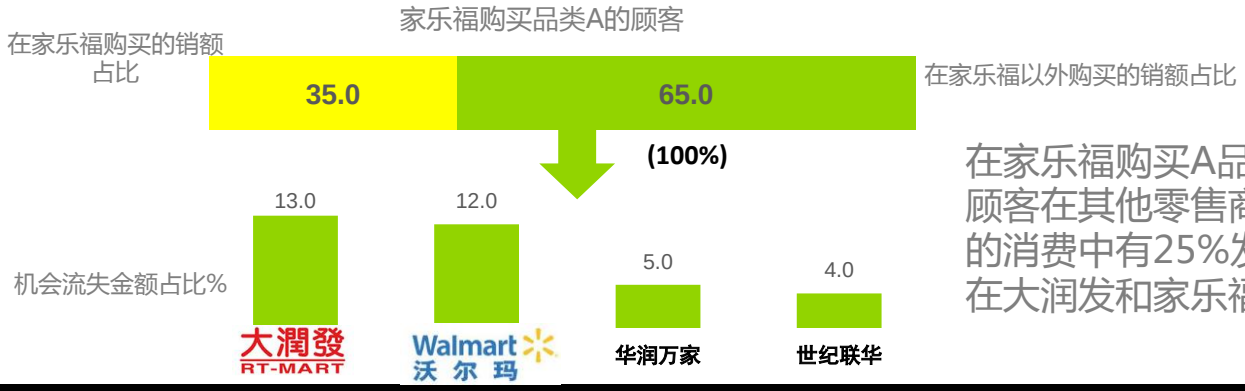
- 甄别需要改善的零售商
- 分析店内外顾客的消费行为
- 可提高零售商业绩的关键点
- 为制造商与零售商在谈判时量化盈利机会



相较于快速消费品市场，品类A在家乐福的表现弱于大润发和沃尔玛。

通过顾客转化率和其忠诚度来分析原因所在。





在家乐福购买A品类的顾客在其他零售商店内的消费中有25%发生在大润发和家乐福