# i\Store



Ce document permet de maîtriser le Dashboard IVStore dans son intégralité.

### Notice technique

## Sommaire

- 01 Accès & Connexion
- 02 Navigation
- 03 Comptage
- 06 Parcours client
- 09 Classement des magasins
- 10 Gestion du calendrier
- 11 Paramètres



### **Accès & Connexion**

Pour accéder au Dashboard IVStore, rendez-vous à l'adresse suivante : https://dashboard.ivstore.fr/



#### L'identifiant de connexion correspond à l'adresse mail utilisée. Le mot de passe est le même que sur l'application IVStore.

Modifier le mot de passe sur le Dashboard le modifiera également sur l'application.

### Navigation

Le Dashboard possède deux menus principaux : **le comptage** et **le parcours**. Chaque menu propose différentes interfaces.

#### Voici comment s'organise la navigation du Dashboard.



### Comptage

L'interface de comptage restitue les KPIs sous forme de **données numériques** et de **représentations graphiques** sur les périodes étudiées.



#### Les KPIs de comptage sont expliqués en détail ci-après.

### Comptage

Voici l'ensemble des KPIs de comptage, leurs significations et leurs utilités.

La page de comptage est accessible via l'onglet des menus sur la partie gauche. Par défaut, nous arrivons sur cette page lors de la connexion.

Les données en JAUNE réprésentent les données de la période de référence.

Les données en **BLEU** réprésentent les données de la période comparée.

Pour chaque KPI la progression des performances sur la période étudiée est affichée.



#### **NOMBRE D'ENTRÉES**

Ces données indiquent le nombre de visiteurs uniques et de groupes de visiteurs communs (famille, couple...) entrés dans le point de vente. Nous assimilons les groupes à un unique acheteur potentiel.

Les données de groupe sont affichables en cliquant sur l'icône correspondant. Sur le graphique, la courbe des groupes est affichée en pointillées.

Le graphique affiche la répartition des visites par tranche horaire, journalière ou mensuelle en fonction de l'échelle de temps sélectionnée.

Il permet d'identifier les heures de forte et de faible affluence.



#### TAUX D'ATTRACTIVITÉ

Le taux d'attractivité est le rapport entre le nombre de visiteurs uniques entrés et le nombre de passants.

### Comptage



#### **TEMPS DE PRÉSENCE**

Cette donnée indique le temps de présence moyen passé par les visiteurs dans le point de vente.

Chiffre d'affaires

Taux de transformation

Tickets de caisse



#### **DONNÉES DE CAISSE**

Ces données sont par défaut indisponibles avec IVStore.

Nous pouvons connecter par API vos données de caisse dans nos applications Dashboard et Appli. Rapprochez-vous de votre interlocuteur IVS si vous êtes intéressés par cette fonctionnalité.

Les données de caisses sont les données relatives à vos ventes : le chiffre d'affaires, le taux de transformation et le nombre de tickets vendus.

Le taux de transformation est le rapport entre le nombre de tickets de caisse et le nombre de groupes entrés dans le point de vente.

Les données de taux de transformation et de tickets de caisse sont également représentées sous forme de graphique en fonction de la période comparée.

Passer la souris sur les points de la courbe permet de visualiser les données précises.

### **Parcours client**

#### Deux interfaces permettent de visualiser les KPIs de parcours : une vue tableau et une vue sur plan 2D.

						Nombre d'ei sur la pério	n <b>trées tota</b> de étudiée	d .		
	Choix du KPI							Chang	ger de vu	e
Dashboard IVStore	Parcours Client > Magasin	?	ison : 5 26, 2022	Référence : S 25, 20	22	Nombre d'entrées : 4894 / 5413	▲ 10%	Changer d Pl	e vue : an 2D 🕞	
vs er Administrateur Enseigne Changer de magasin •	Audience des zones        Nom 0     S	26, 2022 û	<b>5 25, 2022</b> 🗘	Filtrer par nom d Fluctu Pt 0	e zone nation % 0	Attractivité des zones 🔻	S 26, 2022 ≎	S 25, 2022 🗘	Filtrer par nom d Fluctr Pt 0	e zone Jation % 0
Parcours Client	Univers Femme	7885	9154	1269 Pt	16 %	Univers Femme	161%	169%	7 Pt	4%
lassement des magasins	Table Femme	7430	8856	1426 Pt	19%	Table Femme	151%	163 %	11 Pt	7%
	Univers Homme	4947	5911	964 Pt	19%	Univers Homme	101%	109%	8 Pt	8 %
	Univers Junior Droit	3223	3803	580 Pt	17 %	Univers Junior Droit	65 %	70 %	4 Pt	6%
	Univers Junior Gauche	2765	3350	585 Pt	21%	Univers Junior Gauche	56%	61%	5 Pt	9%
	Table Enfant	3084	3786	702 Pt	22 %	Table Enfant	63%	69%	6 Pt	10 %
	Caisse	2703	3233	530 Pt	19%	Caisse	55 %	59%	4 Pt	8 %
	Univers Enfant	1306	1478	172 Pt	13%	Univers Enfant	26%	27%	0 Pt	2%
				     		Pr des p	<b>ogressions</b> performanc	ces		

**VUE TABLEAU** 

Ce tableau offre la possibilité **d'étudier et de comparer** les performances des zones d'un point de vente selon le KPI souhaité.

Rapprochez-vous de votre interlocuteur IVS pour définir les zones de votre magasin. C'est une étape cruciale pour une bonne analyse du parcours client.

Les progressions des performances sont affichées sur les colonnes de droite.

### **Parcours client**

Ce plan 2D permet d'avoir **une vue d'ensemble** des zones définies du magasin, puisqu'il consolide l'ensemble des capteurs installés.



Les zones sont colorées en fonction de leurs performances sur le KPI sélectionné. Plus une couleur est chaude, plus la zone est performante.

#### Ce plan 2D n'est pas disponible par défaut.

Rapprochez-vous de votre interlocuteur IVS pour définir les zones de votre magasin. C'est une étape cruciale pour une bonne analyse du parcours client.

En passant la souris sur une zone, l'ensemble des KPI de celle-ci s'affichera sur la droite.

### **Parcours client**

Présentation des KPI de parcours client.



#### AUDIENCE

Cette donnée permet de connaître le nombre de passages dans une zone. Elle est incrémentée à chaque fois qu'une personne entre dans la zone, qu'elle soit restée longtemps ou non. Une personne peut générer plusieurs passages dans une même zone.

Elle permet de voir si une zone du magasin est fréquentée par les clients.



Taux d'attractivité d'une zone

#### TAUX D'ATTRACTIVITÉ

Le taux d'attractivité d'une zone est le rapport entre le nombre de personnes entrées dans la zone et le nombre de personnes entrées dans le magasin.

Plus le taux d'attractivité est élevé, plus la zone est performante.



Nombre d'interactions dans une zone

#### **NOMBRE D'INTERACTIONS**

Les interactions indiquent le nombre d'arrêts dans une zone. On considère un arrêt lorsqu'une personne reste plus de 5 secondes dans une zone au même endroit.

C'est un indicateur puissant pour identifier les zones faibles et fortes.



d'arrêt

#### **DURÉE MOYENNE D'ARRÊT**

Cette donnée indique la durée moyenne d'arrêt des visiteurs dans une zone. L'arrêt doit être d'une durée minimale de 5 secondes.

### **Classement des magasins**

Le dashboard permet de constituer des regroupements de magasins, afin de pouvoir **comparer leurs performances** de façon synthétique.

Séle (1	<b>ction du clust</b> voir page 14)	er					
		Choix à ét	du KPI tudier				Les magasins sur la carte
Dashboard IVStore	Classement  Classement  Sélectionner un cluster  Tous les magasins	Comparaison : \$26,2022 Choix du kpi de tri Nombre d'entrées	Référence : \$ 25, 2022				
ar Changer de magasin 🔹 🔹				Filtrer par	nom de magasin		+ cuin denten denten cuin cuin cuin cuin cuin cuin cuin cui
Comptage	Rang	Nom 0 S2	6, 2022 0	S 25, 2022 0	Fluctu: Entrée ≎	ntion % 0	Parssels Belgium Luxemburg
🖈 Parcours Client	1		1624	2175	551	33%	Channel Channel Channel
Classement des magasins	2		1115	1552	437	39%	
	3		752	1117	365	48 %	ditta
	4	1000 Barris Barris	746	1085	339	45 %	Franco
	5		404	714	310	76 %	Bay of Becay
	6	1017 Page 1 - Canada - C	909	1183	274	30 %	attem
	7		672	916	244	36 %	
	8	$\{(1,1),(1,$	491	733	242	49%	Loop du Lion
	9		3029	3198	169	5,57 %	-ventosta -ventos
	10		944	1101	157	16,63 %	
≡ ∉ Ð		<b>Classe</b> des ma	ement agasins	_			<b>Progressions</b> des performances

Cliquer sur le nom d'un magasin permet de le visualiser sur la carte et **d'afficher l'ensemble de ses informations.** 

Le total du tableau correspond aux données totales consolidées du cluster sélectionné.

### **Gestion du calendrier**

#### CALENDRIER

Sélectionnez les dates de référence et de comparaison grâce au calendrier.

Tout d'abord la période de référence, puis ensuite la période de comparaison.

La date est modifiable en cliquant sur les icônes «crayons».

Le calendrier est accessible en cliquant sur les icônes de références en haut de l'écran.





#### **DONNÉES DE RÉFÉRENCES**

Les performances sont étudiables sur les périodes de votre choix.

Jour : Jour actuel Semaine : Lundi au dimanche soir Mois : 1er jour du mois jusqu'au jour actuel Année : 1er janvier jusqu'au jour actuel Libre : Sélection libre des dates

Lors du lancement du Dashboard, nous arrivons par défaut sur les données du jour.

### Paramètres

### Les paramètres sont accessibles en cliquant sur le nom d'utilisateur dans la barre des menus.



\*Cliquer sur le nom d'un magasin affiche ses données détaillées. \*Nous arrivons par défaut sur le magasin favori à la connexion.

### Paramètres

Fréquence d'envoi	
Le rapport sera envoyé tous les jours à 21h.	
Hebdomadaire	
Le rapport sera envoyé tous les dimanches à 21h.	
Zhoix des kpi 🕑 Classement 🕑 Comptage 🕑 Parcours Client	
noix de l'enseigne	
noix des magasins	
Titre de la liste	
Titre de la liste	
Titre de la liste	
Titre de la liste Ajouter un e-mail	
Titre de la liste Ajouter un e-mail	
Titre de la lisse Ajouter un e-mail	
Titre de la liste Ajouter un e-mail Liste d'utilisateur :	
Titre de la liste Youter un e-mail Liste d'utilisateur :	

Ajout d'un utilisateur	×
utilisateur	~
adressemail@utilisateur.fr	~
Mot de passe	() ()
Confirmer le mot de passe	0
✓ Choix des enseignes (■)	Ŧ
Accès aux magasins 🕁	_
Accès aux cluster 🍘	
	~
[	Valider

Nom du cluste	r		
Nom du cluste			
	Choix de l'enseigr	ne 🗒	
			,
	Magasins du clust	er 🏠	
			,
Cons	ultation autorisé aux u	utilisateurs 🕁	

#### **LISTE DE DIFFUSION**

Le Dashboard permet de partager des rapports d'activités quotidiens et hebdomadaires aux contacts de son choix.

Il sera demandé de sélectionner les magasins et les KPIs à étudier, puis d'insérer une liste de contacts.

#### **AJOUTER UN UTILISATEUR**

Lors d'un ajout d'utilisateur, il est demandé de sélectionner les enseignes, magasins et clusters auquel il aura accès.

Il est possible de désigner plusieurs administrateurs. Un administrateur a la possibilité de gérer les utilisateurs et les clusters.

Les paramètres des utilisateurs sont modifiables à tout moment sur la page profil.

#### **AJOUTER UN CLUSTER**

Il est possible de créer des groupes de magasins.

Ils pourront par la suite être sélectionnés et étudiés indépendamment.

Si vous rencontrez des difficultés lors du paramétrage de votre compte, **contactez-nous.** 



INTELLIGENT VIDEO SOFTWARE

165 Avenue de Bretagne EURATECHNOLOGIES 59000 Lille

> www.ivstore.fr 03 74 09 00 74