

VITRINA No.	Período de medición	INICIA		TERMINA
-------------	------------------------	--------	--	---------

**Paso 1 Cuenta el número de personas que pasan frente a la vitrina en una**

Fecha 1:	Hora		Transeúntes 1	
Fecha 2:	Hora		Transeúntes 2	
Fecha 3:	Hora		Transeúntes 3	
Fecha 4:	Hora		Transeúntes 4	
Fecha 5:	Hora		Transeúntes 5	
Fecha 6:	Hora		Transeúntes 6	
Fecha 7:	Hora		Transeúntes 7	

**Paso 2 Cuenta el número de personas que se detienen a observar la vitrina**

Fecha 1:	Hora		Observadores 1	
Fecha 2:	Hora		Observadores 2	
Fecha 3:	Hora		Observadores 3	
Fecha 4:	Hora		Observadores 4	
Fecha 5:	Hora		Observadores 5	
Fecha 6:	Hora		Observadores 6	
Fecha 7:	Hora		Observadores 7	

**Paso 3 Compara, en el mismo período, la cantidad de ingresos con la cantidad de**

Fecha 1:	Hora		Ingresos 1	
Fecha 2:	Hora		Ingresos 2	
Fecha 3:	Hora		Ingresos 3	
Fecha 4:	Hora		Ingresos 4	
Fecha 5:	Hora		Ingresos 5	
Fecha 6:	Hora		Ingresos 6	
Fecha 7:	Hora		Ingresos 7	

**Paso 4 Compara el número de ventas en relación con la cantidad de ingresos**

Fecha 1:	Hora		Ventas 1	
Fecha 2:	Hora		Ventas 2	
Fecha 3:	Hora		Ventas 3	
Fecha 4:	Hora		Ventas 4	

Fecha 5:	Hora		Ventas 5	
Fecha 6:	Hora		Ventas 6	
Fecha 7:	Hora		Ventas 7	

Paso 5

**Compara el número de ventas de compradores que volvieron, en r**

Fecha 1:	Hora		Vuelven 1	
Fecha 2:	Hora		Vuelven 2	
Fecha 3:	Hora		Vuelven 3	
Fecha 4:	Hora		Vuelven 4	
Fecha 5:	Hora		Vuelven 5	
Fecha 6:	Hora		Vuelven 6	
Fecha 7:	Hora		Vuelven 7	

**CONCLUSIONES DEL PERIODO:**

**LLAMADO (%)**

#¡DIV/0!

**IMPULSO (%)**

#¡DIV/0!

**CONVERSIÓN (%)**

#¡DIV/0!

**FIDELIZACIÓN (%)**

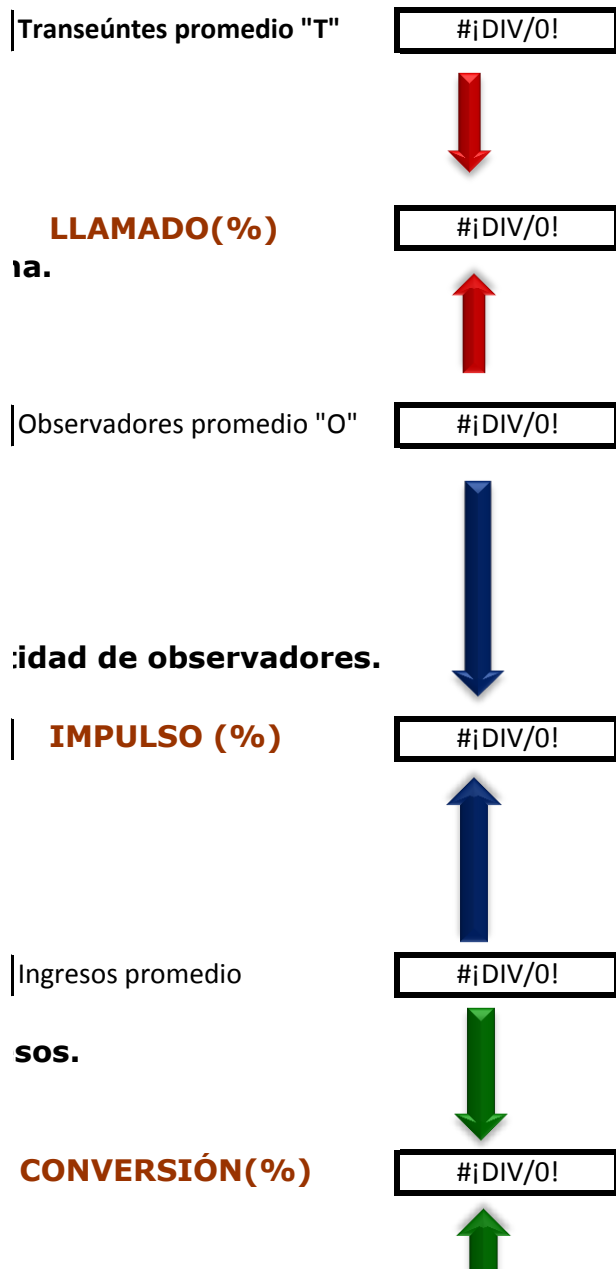
#¡DIV/0!

**ACCIONES PREVISTAS P**

**de Negocios**  
**visual**  
**a efectividad de la vitrina**



a hora.



Venta\$ promedio

#¡DIV/0!

relación con el número de ventas realizadas.

**FIDELIZACIÓN (%)**

#¡DIV/0!

Vuelven en promedio

#¡DIV/0!

**PARA EL PERIODO:**