



# HERRAMIENTAS Y RECOMENDACIONES PARA LA RECOGIDA DE DATOS

## ¿Qué datos pueden ser interesantes para un comercio?

- Todos aquellos que permitan el **cálculo de los KPI e indicadores** utilizados.
- Pueden hacer referencia a clientes, ventas, productos, rentabilidad...

### datos de clientes que no compran

Fecha / hora  
Día de la semana  
Clima del día  
Género  
Edad estimada  
Motivo de la "no-compra"

### datos de compradores anónimos

CP  
Género  
Edad estimada  
Fecha / hora  
Día de la semana  
Clima del día  
Productos adquiridos  
Importe de la compra

### datos de clientes habituales

Nombre  
Fecha / hora  
Día de la semana  
Clima del día  
Productos adquiridos  
Importe de la compra

## Si no se tienen, ¿qué hay que tener en cuenta para recogerlos?

Utilizar **herramientas digitales** que permitan guardarlos de forma **estructurada**.

Recopilarlos de forma **estandarizada**, usando un formato homogéneo.

Agilizar su grabación **usando opciones predefinidas**.

**Evitar su dispersión** en distintos repositorios.

## ¿QUÉ HERRAMIENTAS USAR?

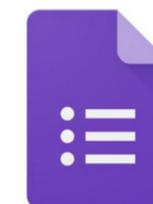


Idealmente, una aplicación TPV o software de gestión.

Si no es posible, los **formularios** son una recomendable.

Algunas aplicaciones gratuitas de formularios son:

### MICROSOFT FORMS



Google Forms

## IMPORTANTE: ELEGIR EL CAMPO MÁS ADECUADO PARA EL TIPO DATO QUE SE DEBE RECOGER



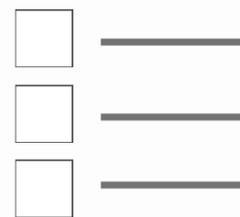
### Texto

Introducción de texto libre



### Desplegable:

Muchas opciones, una sola elegible



### Casillas check-box

Varias opciones, varias elegibles



### Escala de valoración

**Radio Buttons:**  
Varias opciones, una sola elegible

### Fecha/Hora

