

# Le rôle du Point de Vente dans la croissance de votre marque

Une étude réalisée par le studio Nestor.

86 %

des entreprises prennent le chiffre d'affaires comme le premier (et parfois l'unique) indicateur Retail pour mesurer la performance d'un point de vente.

## Le point de vente recrute moins mais mieux que le digital.

30 %

Taux de transformation moyen d'un point de vente

2,5 %

Taux de transformation moyen pour le web

## Le point de vente pour fidéliser la clientèle.

La lifetime value d'un client acquis physiquement est

22%

supérieure à celle d'un consommateur acquis via le web.

## La synergie de l'enseigne physique et du web grâce au parcours omnicanal

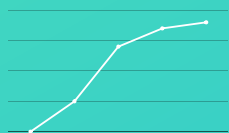
Après ouverture d'un point de vente :



+28% de followers Instagram



+22% d'inscrits à la newsletter



45%

de trafic web supplémentaire après ouverture d'une enseigne

La vue d'une publicité en ligne avant visite d'un point de vente augmente le revenu de

168%

### Sources :

Étude 2021 : Quel est le rôle du point de vente dans la croissance de votre marque ? / Nestor - 2021

New retail formats engage customers / ICSC

ROPO (Research Online, Purchase Offline) / Google - 2020