

CONGRÈS CROSS CANAL

Le rendez-vous de la transformation digitale

10/12/2019 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- La 5ème édition du rendez-vous des distributeurs et industriels dédié à la transformation digitale
- Enjeux métiers, vision des pure-players, opportunités pour les artisans... : découvrez les thématiques d'actualité du cross canal
- Tables rondes, pitches, retours d'expériences... : faites le plein d'inspiration

Conférence animée par Pierre Pichère, Rédacteur en chef de Négoc

Programme non contractuel, soumis à modifications

Accueil des participants

DEVELOPPEMENT DES PURE PLAYERS, EVOLUTION DU BUSINESS MODEL DES DISTRIBUTEURS PHYSIQUES : LES ENJEUX DE LA TRANSFORMATION NUMERIQUE

BENCHMARK Panorama de l'évolution de la digitalisation au sein de la profession du Bâtiment

- Analyse, en avant-première, des chiffres-clés de l'édition 2019 du Baromètre Cohesium
- Pour les Artisans, quelles sont les nouvelles opportunités qu'offre le digital ?
- Quelles sont les évolutions que connaît le parcours-client chez les Professionnels de la construction ?

DÉBAT Transition digitale & impact RH : quels enjeux pour les négociants

- Les stratégies pour adapter les compétences à l'évolution de votre organisation
- Nouveaux métiers : comment identifier et cibler les profils les plus adaptés
- Accompagner la transformation des métiers traditionnels

Pause

TABLE RONDE Du point de vue des pure-players : tirer parti de la mutation digitale des canaux de commercialisation

- Parcours d'achat : quelles différences entre retailers traditionnels et pure players ?
- Les clés pour proposer une offre répondant aux nouveaux usages des clients pros
- Quelles inspirations pour les acteurs historiques de la distribution bâtiment ?

Les solutions des industriels au service des distributeurs : des exemples de synergies pour un partenariat commercial gagnant !

LES STRATEGIES CROSS-CANAL EN PRATIQUE

Présentation en exclusivité des premiers résultats de l'enquête Koreliz/Négoce sur les tendances omnicanales du secteur

- Quelles nouvelles perspectives de croissance pour les négociants ?
 - Les principaux freins à lever pour une stratégie performante
 - Mise en perspective des données par un témoignage de distributeur
-

Quels outils numériques pour relever les défis liés à la digitalisation des produits

- Comment faciliter les échanges de données entre partenaires commerciaux
 - Mettre en place une fiche produit digitale standardisée : les étapes de lancement du projet
 - Résultats et indicateurs de la mise en pratique : retours d'expérience et regards croisés industriels/distributeurs
-

Groupements : les clés pour fédérer ses adhérents autour d'une politique cross canal cohérente

- Comment apporter de la cohérence et améliorer la convergence dans une organisation déconcentrée
 - Synergies centrale/adhérents : construire en commun les stratégies et les moyens à mettre en œuvre
 - Les outils pour assurer le suivi et le développement du plan d'actions
-

De la bonne articulation des canaux au service d'une stratégie de repositionnement de marque : l'exemple de BigMat

- Définir la bonne adéquation entre les axes stratégiques, les cibles et les messages
 - Online, offline, réseaux sociaux, opérations terrain... quel mix de communication pour atteindre vos objectifs ?
 - Comment établir une stratégie cohérente dans le temps
-

e-commerce B2B : s'adapter aux attentes spécifiques des professionnels

- Site marchand, click&collect... : comment évoluer constamment pour être en phase avec l'évolution du monde digital
 - Et le point de vente physique dans tout ça ?
-

ALLOCUTION DE CLÔTURE

De Grands Témoins du négoce vous livrent leurs analyses de la journée et leurs visions de la transformation digitale de la distribution bâtiment

Avec la présence exceptionnelle de

- DUPONT LHOTELAIN Gratiane, Responsable marketplace , AMAZON BUSINESS
 - BOULINEAU Emmanuel, Directeur des Carrières et du développement RH , SAINT GOBAIN DISTRIBUTION BÂTIMENT FRANCE
 - COLLY Frédéric, Directeur général, PARTEDIS
 - FLANET Christophe, Directeur de la transformation, BOIS & MATERIAUX
 - LEVERGER Marc, Cofondateur, BRICOPRIVÉ
-

Qui participe à cet événement

- Distributeur, Fabricant de matériaux

Tarifs

- Tarif général : 895,00 €HT
- Tarif prestataires (conseil, éditeurs, assurances...) : 1 095,00 €HT