



DIRECT TO CONSUMER

Comment connecter avec son Shopper ?

18/09/2019 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Décideurs des PGC et Experts seront réunis pour benchmarker sur la relation directe au consommateur
- Découvrez les différents canaux utilisés pour créer une relation directe avec le consommateur et les bénéfices récoltés
- Face à un consommateur de plus en plus exigeant et en demande d'expérience, découvrez les actions mises en place par les marques pour y répondre
- De la marque nationale des PGC à la DNB, ils partageront leurs expériences en matière de relation directe au consommateur

Journée animée par la rédaction de LSA - Programme soumis à modifications

Accueil des participants

TABLE RONDE Comment a évolué la relation directe au consommateur pour entretenir une identité forte ?

- Renforcer sa relation de marque et créer la préférence ?
- Face à des consommateurs en quête d'expérience et de personnalisation : quels sont les modes d'activations mis en place par les marques ?

Vente directe produits grande conso : les promesses sont-elles tenues ?

- Résultat de l'Étude KPMG / LSA sur la vente directe

TABLE RONDE Comment passer le cap de la distribution en directe, en récupérer les bénéfices et développer vos ventes sur l'ensemble des circuits ?

- Les différents canaux sur le digital et le physique : e-commerce, réseaux sociaux, magasins en propre, pop-up store, magasin éphémère, animation etc...
- Les bénéfices : Collecter des données, renforcer la relation de marque, répondre aux exigences conso de meilleure expérience etc ...

Pause et networking

TRIBUNE D'EXPERT Rendre l'expérience client plus personnelle

- Les solutions réseaux sociaux

TABLE RONDE Ces Digital Native Vertical Brand : les clés de leur réussite

- Comment passer d'une communauté de niche et démocratiser sa marque ?
 - Comment aborder le passage dans le monde physique des marques "digital native" ?
 - Comment être au plus proche du consommateur pour construire son offre et capter de nouveaux clients ?
-

ALLOCUTION DE CLÔTURE - Les nouvelles ressources utilisées par les Distributeurs pour se connecter avec le shopper :

- Comment connecter ses clients et ses vendeurs et créer une communauté ?
- Quels sont les bénéfices d'une action locale versus nationale ?
- Ses actions ont-elles des répercussions sur les ventes et la fidélité du consommateur ?

Fin de la matinée-débat – Cocktail déjeunatoire

Avec la présence exceptionnelle de

- BERARD-GEST Stéphanie, Directrice marketing, CHARAL
- BOURBON Anthony, Founder & CEO, FEED
- GUEUGNIER Nicolas, Co-fondateur de Bigmoustache.com, BIG MOUSTACHE
- GUIVARC'H Caroline, Directrice RMDI, HENAFF
- LUQUE RINCON Ané, Head of E-commerce, L'ORÉAL
- NOUVEAU Jérôme, Ice Cream Category Director, Board Member, UNILEVER FRANCE
- ROUGIER Louis, Directeur de marque Grimbergen, KRONENBOURG
- SYLVAIN Julien, Président, TEDIBER
- TRUONG Sylvie, Responsable marketing et digital, DAUNAT

Qui participe à cet événement

- Industriels, Grands groupes et PME • Sociétés de Service

Tarifs

- Tarif général : 695,00 €HT
- Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs) : 795,00 €HT