

CONGRÈS CROSS CANAL

Le rendez-vous de la transformation digitale

07/12/2021 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- La 7ème édition du rendez-vous des distributeurs et industriels dédié à la transformation digitale
- Enjeux métiers, stratégies digitales et logistiques , opportunités pour les acheteurs... : découvrez les thématiques d'actualité du cross canal
- Tables rondes, pitches, retours d'expériences... : faites le plein d'inspiration !

Journée animée par : Pierre Pichère, rédacteur en chef de Négoco

08h30 : Accueil des participants

Ouverture

TABLE RONDE Marque-employeur : attirer de nouveaux talents pour développer le digital

TABLE RONDE Réseaux sociaux, SEO, Google Ads : quelles stratégies adopter dans le négoce ?

- Comment capter ses clients sur Internet
- Quelles options et procédés appliquer pour améliorer son référencement naturel
- Comment acquérir des clients sur Internet et avoir un retour sur investissement
- Quelle méthode pour développer une stratégie digitale adaptée à son entreprise et à son budget

Pause

TABLE RONDE Quelle organisation logistique pour tenir la promesse du Cross Canal ?

- Comment répondre aux exigences du client qui souhaite recevoir sa commande toujours plus rapidement
- Quels outils et quelle organisation logistique peuvent-être mis en place
- Comment faire face aux difficultés extérieures (pénuries, retards, flambées des prix...)

TRIBUNE D'EXPERT AZAP, se concentrer sur l'essentiel : optimisation et pilotage de la Supply Chain pour le commerce omnicanal

- Automatiser sa chaine d'approvisionnement omnicanal
- Libérer du temps pour la vente et le conseil
- Tirer profit de ses agences commerciales

TABLE RONDE L'expérience digitale en agence

- Comment prolonger l'expérience digitale jusqu'en agence
- Quelles stratégies pour un parcours client fluide et cohérent, jusqu'en agence
- Quelles solutions digitales mettre en place pour associer la chaleur d'un conseil client effectué en magasin à l'efficacité d'un ciblage et d'une expérience en ligne
- Nos intervenants vous donnent les clés d'une stratégie cohérente en ligne et en point de vente physique.

Déjeuner

De 14h00 à 16h30 RETOURS D'EXPÉRIENCE : INSPIREZ-VOUS DES MEILLEURES PRATIQUES DES ACTEURS DE LA DISTRIBUTION BÂTIMENT

TRIBUNE D'EXPERT De Hammel à Ayor : l'évolution d'une société familiale aujourd'hui spécialiste de la vente à distance

- Comment faire évoluer son entreprise vers de nouvelles activités et trouver son cœur de cible
 - Quels services additionnels apporter à ses clients
 - Retours sur Collect Box, nouvelle offre de livraison pour les artisans.
-

TRIBUNE D'EXPERT Districlos, la stratégie d'un monospécialiste

- Comment cette enseigne ayant commencé en vendant sur
 - Le Bon Coin, est-elle devenue l'un des leaders de la vente
 - de clôtures en France
 - Quel parcours pour se développer et trouver son marché
 - Quelle stratégie digitale face à une concurrence essentiellement régionale
-

TRIBUNE D'EXPERT Partédis, le digital au service de la redynamisation du point de vente

- Comment enrichir son point de vente grâce au digital
 - Quelles fonctionnalités pour faciliter l'expérience-client en magasin
 - Informations, création de nouveaux services, simulations...
-

TRIBUNE D'EXPERT Bricoman, un retour d'expérience au cœur du cross canal

Koreliz à la tribune - Digitalisation : cas concret en agence

TRIBUNE D'EXPERT Tout faire matériaux, vers une accélération de la transition digitale

ALLOCATION DE CLÔTURE

SOCODA : Accompagner les acteurs du négoce vers la valorisation de la data

- Ajouter à la dimension de proximité, l'efficacité numérique.
 - Comment et pourquoi la data va-t-elle permettre de développer l'activité des fournisseurs, comme des distributeurs
-

Avec la présence exceptionnelle de

Professionnel(s) du secteur

Qui participe à cet événement

- Commercial, Communication, Data, Marketing, R&D/Stratégie/Innovation, Supply Chain
-

Tarifs

- Tarif général / entreprises de la construction : 895,00 €HT
- Tarif prestataires (conseil, éditeurs, assurances...) : 1 095,00 €HT