



COMMERCE CONNECTÉ & PHYGITAL

Réinventez votre parcours client 360° pour créer de la valeur et du service shopper

16/11/2016 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Le rendez-vous LSA du commerce connecté pour les industriels et distributeurs de la grande consommation
- Venez découvrir de véritables retours d'expérience concrets d'acteurs clés
- Une journée riche en enseignements pour tirer parti des opportunités servicielles du digital

Accueil des participants

ACTIONNER LES DERNIERES NOUVEAUTES SERVICIELS DE DIGITALISATION DE VOTRE PARCOURS CLIENT

ALLOCUTION D'OUVERTURE La nouvelle donne du parcours client 360° et de la beauté connectée

Table ronde Retail. Appli mobile, coursier, drive, retrait ultra-rapide en magasin, innovation paiement, smart data ... : entrez dès maintenant dans l'ère du phygital

Vision d'expert. Présentation exclusive du 4ème baromètre omnicanal LSA – Capgemini Consulting sur le secteur de la distribution

- Les dernières avancées pratiques omnicanal dans le secteur de la Distribution
- Panorama des tendances et initiatives des distributeurs à l'international
- Une illustration à travers des exemples concrets

Pause et Networking

Comment faire du chariot connecté en magasin un levier au service du phygital. Le cas Carrefour

- Décrypter les nouveaux enjeux du phygital
 - Quelle valeur ajoutée servicielle des objets connectés en grande distribution
 - Retour d'expérience : le test chariot connecté Carrefour
-

Drive-to-store, digitalisation. Créer un parcours client et une expérience shopping connectée avec des offres et des services exclusifs

- Créer un véritable écosystème digitalisé pour engager différemment vos consommateurs
 - Favoriser un nouveau parcours client via le drive-to-store : le cas du « Mur des surprises » à Italie Deux
-

VISION D'EXPERT Tirer profit de la révolution du retail avec la localisation automatique des produits

- Automatisation et digitalisation
- Quelles solutions pour localiser les produits, localiser et guider les personnes & Interagir en rayon
- Cas clients distributeurs en magasin : click & collect, kiosk, put to light...

Déjeuner et networking

RÉALITÉ AUGMENTÉE, ENCAISSEMENT... : PANORAMA DES DERNIERES INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES EN POINT DE VENTE

Visions croisées sur le V-commerce. Comment créer l'événement en magasin, générer du trafic et enrichir votre relation client

- Apporter une véritable valeur ajoutée avec la réalité augmentée lors du parcours client
- L'importance de faire vivre une expérience client avec une technologie parfaite
- Comment rester cohérent avec le positionnement de votre marque à travers la réalité virtuelle
- Cas dans le secteurs de la distribution spécialisée et de l'immobilier

Réalité augmentée & Merchandising. Quelle nouvelle collaboration enseigne – industriel grâce à l'immersion en linéaire

- Tester le balisage, le merchandising... : s'immerger dans un rayon ou un magasin avec la réalité virtuelle
- Réduire le time-to-market, capacité à se retrouver dans la peau du shopper ...: bénéfices de cette nouvelle technologie

Réalité Augmentée & Promotions. Surfer sur une appli pour créer une animation en magasins et toucher une cible jeune

- Quels leviers en interne pour mettre en place une opération promotionnelle avec une forte réactivité
- Bons d'achat, remises : quels mécanismes promotionnels actionner pour être efficace
- Augmentation du trafic, cible jeune touchée, faible investissement media... : le bilan de l'opération des 3 jours

L'encaissement mobile. Diminuer l'attente en caisse pour vos clients et gagner de l'espace en point de vente pour créer de nouveaux services

- Comment créer un substitut complet à la caisse traditionnelle avec un encaissement rapide et pratique
- Gérer les périodes d'affluence en ajoutant une ou plusieurs caisses en quelques secondes
- Résultats des tests menés

Fin de journée

Avec la présence exceptionnelle de

Professionnel(s) du secteur

Qui participe à cet événement

- Directeurs Généraux • Directeurs Marketing • Directeurs du Digital • Directeur E-commerce et multicanal • Directeurs Marketing Clients • Directeurs Merchandising • Directeurs Innovation • Directeurs des Systèmes d'Information • Directeurs réseaux • Directeurs Enseignes •Directeurs de centrale d'achat • Directeurs de catégorie •Directeurs magasin•

