QUICK COMMERCE

Qui remportera la course ?

14/12/2021 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Un rendez-vous dédié pour dresser un état des lieux des acteurs afin de comprendre leurs spécificités ainsi que leur stratégie !
- Qui sont ces jeunes pousses ? Quelles sont leurs ambitions ? Quels déploiement et stratégie de développement ?
- Quels axes de différentiation, modèles, promesses ? Quelles offres et collaborations ?
- Déjeuner à la table du quick commerçant de votre choix à la fin de la matinée ! Premiers arrivés, premiers servis !

Accueil des participants

Témoignage quick commerçant – L'origine du quick commerce : comment Getir – et un nouveau circuit – est né ?

- Bulle covid ou tendance ancrée : pourquoi un tel succès et quel avenir pour le modèle
- Quel passage à l'échelle : la nouvelle promesse atteindra-t-elle rentabilité et croissance durable

Témoignage quick commerçant – Retour sur la success story de la startup devenu licorne en un an à peine

- Quelle évolution de son assortiment face à son développement exponentiel
- Miser sur les liens clients et les dark stores : tout savoir sur le modèle Gorillas
- Quelle suite après un déploiement dans plus de 25 villes européennes ?

Témoignage Quick commerçant - Comment devenir le partenaire du quotidien grâce à une offre inédite

- Dépasser la rapidité de la livraison et proposer une amélioration de la vie des consommateurs
- Proposer une offre et un service en accord avec les valeurs des clients : RSE, qualité, nouveauté
- Optimiser toutes les préparation pour assurer la rentabilité : stock, préparations, temps de trajet…
- Le développement pays par pays avec une offre adaptée pour se développer vite et bien

Tribune quick commerçant

Témoignage Distributeur

Questions / Réponses regards croisés

- Quel déploiement et stratégie de développement sur le territoire français ? Dans les villes ?
- Retour sur les axes de différentiation, modèles et promesses clients

- Décrypter les offres et les modes de collaborations

Pause et Networking

Chiffres clés : comprendre l'engouement des consommateurs pour ces modèles

- Décryptage du potentiel pour les PGCS FLS dans les zones urbaines
- Q-Commerce : chiffres clés de ce circuit émergent
- Potentiel de développement pour le quick commerce : vers un déploiement dans les villes de taille moyenne ?

Témoignage Quick commerçant - Comment le quick commerce quick créé va perdurer dans le temps

- Saisir les nouveaux usages des consommateurs et la connaissance client pour répondre à 100% du commerce, dépannage et quotidien
- S'appuyer sur la formation des collaborateurs pour gagner en rentabilité
- Année 2022, année du scale : comment se déployer hors Ile de France

Témoignage quick commerçant – le quick commerce oui mais surtout le bien manger

- Un modèle nouvelle génération avec un inventaire nouvelle génération
- Devenir Le partenaire food avec une expérience d'achat enrichit : transparence, inspiration kit recette, plat cuisiné…
- Un avenir avec le développement de sa marque propre pour remporter la confiance consommateur

Témoignage Distributeur

Témoignage Distributeur - Quelles stratégies de livraison express, nouvelle réponse indispensable aux consommateurs de centre-ville

- Un appuie sur l'offre, les équipes, et les magasins existants pour une mise en place efficace et rapide
- Les ambitions de développement vs les offres de proximité :comment créer une complémentarité de services

Questions / Réponses regards croisés

- Quelles organisations, technologies et usages de la data
- Rapidité et rentabilité : focus sur les leviers d'optimisation des entrepôts et de préparations des commandes
- Quel déploiement 2022 ?

Déjeuner et Networking

- Qui dit nouveauté dit format inédit -> Retrouvez ces professionnels à la tribune et déjeunez à la table du quick commerçant de votre choix, chaque acteur aura sa table dédiée : attention nombre de places limitées, premier inscrit, premier servi !

Avec la présence exceptionnelle de

- **BIJAOUI Julia**, Co-fondateur & Co-CEO, **FRICHTI**
- **BLONDEAU Vincent**, Directeur commercial, **YANGO DELI**
- **CAPOUL Henri**, Co-founder & CEO, **CAJOO**
- **GUIONIN Pierre**, Directeur général France, **GORILLAS**
- **INCE Ataman**, Directeur général France, **YANGO FRANCE**
- **JACQUIER Arthur-Louis** , Directeur général , **GOPUFF**
- **LÊ Paul** , Co-fondateur et Co-CEO , **LA BELLE VIE**

- **MAYER Emily**, Directrice Business Insights, **CIRCANA**
- **PERTHUISOT Elodie**, Directrice executive e-commerce, data et transformation digitale, **CARREFOUR**
- **RAPOPORT Laurent**, Directeur Exécutif Offre, Marketing & Digital , **FRANPRIX**
- **YAGCI Berker**, Directeur général , **GETIR FRANCE**

Qui participe à cet événement

- Industriels, Grands groupes et PME

Tarifs

- Tarif général : 795,00 €HT
- Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs) : 895,00 €HT