



CONFÉRENCE ET TROPHÉES BOISSONS

Saisir les leviers de croissance de la locomotive des PGC

26/06/2018 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Nouveaux moments de consommation, démarches catégorielles ... : les clés des leaders des boissons pour dynamiser vos ventes
- Proximité, drive, e-commerce... : quelles stratégies pour adresser de manière efficace ces différents circuits
- Nouveauté ! Un Trophée LSA Boissons remis par un jury de professionnels reconnus, composé d'Auchan, Carrefour, Lavinia et Metro

Journée animée par Florence Bray, Rédactrice en chef adjointe LSA et Sylvie Leboulenger, Journaliste, LSA

Avec la participation exceptionnelle de :

Accueil des participants

Les chiffres clés à retenir et le nouveau paysage des boissons à l'horizon 2020

- Conditions climatiques, taxe soda... : les impacts de ces facteurs structurels et conjoncturels
- Les tendances marquantes en GMS et en Hors-domicile pour surperformer
- Quelles catégories boissons les plus contributrices aux gains volume - valeur

« Les portraits robot » des consommateurs Boissons

- Préoccupations alimentaires des français et quels nouveaux besoins consommateurs en matière de Boissons
- Actes d'achat, dépenses ... : cerner les nouveaux comportements shoppers
- Identifier les besoins en fonction du type de boissons consommées

INNOVATION & LANCEMENT DE PRODUIT. Quelles stratégies d'activation pour créer de l'incrémental sur la catégorie

- Format, saveur, packaging... : répondre aux nouveaux besoins de consommation
- Quelle stratégie d'exécution terrain et digital pour performer en un minimum de temps
- Les fortes ambitions de Fuze Tea

DIFFÉRENCIATION. Les best practices pour innover et émerger sur un marché fortement concurrentiel

- Bio, sucre réduit, authenticité... : identifier les nouvelles attentes shopper
- Les leviers marketing et terrains pour faire la différence et doper vos ventes

- Pub print, TV, réseaux sociaux ... : quelle communication 360° pour s'imposer sur sa catégorie

Pause et networking

Créer une nouvelle dynamique catégorielle sur le segment de l'apéritif

- Nouvelle recette : transformer l'image des anisés pour recruter de nouveaux consommateurs
 - S'imposer sur la catégorie disputée du cocktail avec une offre plus craft
 - Animations terrains, suggestions culinaires... : quelles actions de communication pour soutenir le lancement
-

PROXIMITE, E-COMMERCE, DRIVE. Tirer profit de la dynamique de croissance des nouveaux circuits

- Quels leviers terrain pour relever les défis propres à chaque circuit
 - Miser sur une collaboration industriel-distributeur pour répondre à l'ensemble des unités de besoins
 - Les dispositifs merchandising et e-merchandising pour doper vos ventes
-

L'INTERVIEW RETAILER. Les nouveaux enjeux de l'omnicanal et du digital dans le secteur des boissons

Déjeuner & Remise des Trophées LSA Boissons par un jury de Décideurs de la Distribution

- Nouveauté ! 5 Trophées pour distinguer les meilleures pratiques et les produits innovants

Fin de la matinée

Avec la présence exceptionnelle de

- BARJON Jean-Pierre, Président Directeur-général, ÉTABLISSEMENTS GEYER FRÈRES
 - DECROIX Thomas, Directeur commercial, PEPSICO FRANCE
 - GUINCHARD Carole, Directrice de Marques Pôle Apéritifs, RICARD
 - KAIFFER Isabelle, Directrice consumer & shopper insights, NIELSEN
 - RIBEYRON Matthieu, Directeur Marketing, BAVARIA FRANCE
 - RODRIGUEZ Nativité, Directrice Marketing, COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS
 - VILLEBRUN Claire, Directrice d'unité en charge des liquides, CIRCANA
-

Qui participe à cet événement

- Industriels (grands groupes et PME) et Distributeurs : Directeurs généraux et directeurs adjoints, directeurs et responsables commerciaux, directeurs et responsables marketing, directeurs et responsables des ventes on-trade, directeurs et responsables des ventes off-trade, directeurs et responsables trade-marketing, directeurs et responsables forces de vente, directeurs et responsables shopper, directeurs et responsable de la stratégie, directeurs et responsables études, directeurs et responsable merchandising et e-merchandising ...
-

Tarifs

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