

CONFÉRENCE LES RÉVOLUTION DU POINT DE VENTE - NÉGOCE

Découvrez les leviers à activer pour réinventer votre point de vente

15/06/2022 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Découvrez les pratiques innovantes pour transformer les points de vente du négoce !
- Décryptez les grands enjeux d'actualité : affinement de la frontière entre professionnels et particuliers, parcours client nouvelles réglementations, digitalisation
- Industriels et partenaires, présentez vos dernières innovations pour accompagner les négociants
- Une opportunité de networking unique et des échanges riches sur des problématiques communes

Journée animée par : Pierre Pichère, rédacteur en chef - Négoce et Guillaume Fedele, journaliste - Négoce

Accueil des participants

Allocution d'ouverture :

- La vision de Patrice Richard, Président de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France, sur les nouveaux défis des points de vente

À LA RENCONTRE DES SPÉCIALISTES DU POINT DE VENTE B2B ET B2C - ÉLARGIR SA CIBLE ET INNOVER EN POINT DE VENTE : UNE STRATÉGIE GAGNANTE ?

ÉTUDE - Quelles attentes des artisans sur les points de vente ?

- Présentation de la dernière étude BatiObs sur les artisans et leur attachement aux points de vente
- Quelles sont leurs habitudes de fréquentation et leurs critères de choix ?
- Opinions, attentes et intérêts sur les services proposés

TABLE RONDE Les négociés à la conquête du grand public

- Le libre-service se multiplie au sein des enseignes de négoce et de bricolage
- Ces points de vente attirent le grand public. Les enseignes conservent également leur public habituel : les professionnels
- Quelles mutations des points de vente pour réussir à s'adapter à ces deux cibles distinctes aux besoins différents ?
- Nouvelles offres, accompagnement différent, les clés pour satisfaire autant le B2B que le B2C

TABLE RONDE Faire de l'agence un lieu de construction du projet

- Les dernières initiatives digitales en point de vente
- Valorisation de la proximité et du contact humain du point de vente
- Accompagnement des clients B2B dans leurs projets d'aménagements

GESTION DES DÉCHETS ET SUPPLY-CHAIN

Avis d'experts : Les clés d'une Supply-Chain performante

- Face aux exigences toujours plus pointues des clients, les négociants accompagnent leur croissance d'investissement dans de grands entrepôts logistiques
 - Capacité de stockage, automatisation, moyens humains, transports... nos experts vous dévoilent leur combo gagnant
-

PITCH INDUSTRIEL : AZAP vous partage ses innovations !

TABLE RONDE Responsabilité élargie des producteurs et récupération des déchets par les négoce : comment l'appliquer en point de vente ?

- La mise en place de la REP implique que les surfaces au-dessus de 4000 m2 de surface de vente et de stockage devront récupérer gratuitement les déchets à partir de 2023
- Comment mettre en place cette mesure au sein des points de vente ?
- Saisir l'opportunité de refaire venir la clientèle en agence
- Proposer un service optimisé et efficace pour gagner la préférence de vos clients

Déjeuner

Optimisation des points de vente : les mécanismes à succès des acteurs du secteur (retours d'expériences)

TÉMOIGNAGE POINT.P - Un point de vente vitrine de l'écoconstruction

- Zones urbaines, industrielles, rurales : le déploiement adapté des agences Point.P sur le territoire
 - Focus sur un nouveau point de vente à haute performance environnementale : celui du Plessis-Paté
-

TÉMOIGNAGE MISTER MENUISERIE : L'enseigne phygitale qui révolutionne le parcours d'achat

- Initialement créée en tant que Pure Player, l'enseigne dispose aujourd'hui d'un fort maillage territorial avec plus de 200 points de vente
 - Continuité et proximité : les clés d'une expérience client phygitale réussie
-

TÉMOIGNAGE GROUPE RG : Mise sur le développement en zone urbaine, en France et à l'international

- Le groupe compte actuellement 26 agences en France et en Europe.
 - Déploiement d'agences en ville, proximité et écoute des besoins clients... quelles stratégies pour ce groupe qui a l'objectif de devenir le leader des EPI en Europe ?
-

TÉMOIGNAGE ENVIE DE SALLE DE BAIN : Accompagner le client dès la conception du projet

- Inspirer, proposer, se projeter : quand le rôle du négociant va plus loin
 - Conseillers, configurateur 3D, showroom : quand la fusion de l'expérience en agence et en ligne permet d'accompagner au mieux le projet
-

TÉMOIGNAGE SAMSE : Les stratégies gagnantes d'un négoce qui touche le B2B et le B2C

- Elargissement des cibles, réseau dense des points de vente : comment le groupe s'est fait sa place dans un secteur si concurrentiel

- Quels sont les futurs défis à relever pour les points de vente SAMSE ?
-

Avec les témoignage de :

Avec la présence exceptionnelle de

Professionnel(s) du secteur

Qui participe à cet événement

- Distributeurs, Fabricants, Industriels, Artisans, Fédérations
-

Tarifs

- Tarif général : 895,00 €HT
- Tarif PME : 790,00 €HT
- Tarif prestataires de services et conseil : 1 095,00 €HT