

CONGRES DE LA FRANCHISE ET DES RESEAUX

Changer avec agilité

08/11/2016 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Ne manquez pas LE rendez-vous des franchiseurs et têtes de réseaux
- Une rencontre entre franchiseurs pour réaliser benchmark des best practices sur l'ensemble des secteurs
- Une troisième édition qui réunit plus de 150 décideurs

Avec la présence exceptionnelle de

- **FRITZ Stéphane**
Directeur du développement
GUY HOQUET L'IMMOBILIER
- **KLIMCZAK Richard**
Directeur général Division Enseignes et Réseaux
GROUPE BERTRAND
- **RABATEL Christophe**
Directeur Exécutif
CARREFOUR PROXIMITE ET CASH & CARRY FRANCE
- **ZECRI Laurent**
Directeur de la Franchise
FRANPRIX

Qui participe à cet événement

- Franchiseurs et réseaux, tous secteurs

Journée animée par Jérôme PARIGI, Rédacteur en chef adjoint de LSA, en charge de la distribution et de la franchise

Programme en cours de construction, soumis à modification

Accueil des participants

ALLOCUTION D'OUVERTURE

Adopter une nouvelle vision client et replacer l'humain au cœur du commerce

PENSER ET PREPARER VOTRE CHANGEMENT

**Les minutes géomarketing –
Renouvellement du concept et de l'aménagement :
convaincre vos clients, faire adhérer vos nouveaux franchisés**

- Utiliser le géomarketing pour comprendre les attentes du consommateur, anticiper et mesurer les effets du changement

- Calibrer et prévoir l'impact sur le réseau franchisés et succursalistes

Baromètre – Etude exclusive LSA 2016

Les minutes juridiques – Préparer le changement avec un contrat adapté

- Définir les besoins opérationnels pour les servir contractuellement

- Intégrer les tendances du secteur et les évolutions en marche

- Définir le cadre des évolutions futures et leur imposition éventuelle

Pause

TABLE RONDE **Renouveler votre concept avec des services innovants en engageant vos franchisés**

- Comment insuffler une nouvelle dynamique avec votre réseau

- Générer du trafic additionnel et séduire de nouveaux clients

- Les clefs pour fédérer votre réseau et diffuser le changement

Les minutes outils – Comment piloter votre changement : l'exemple d'un groupement funéraire

L'avis client comme "preuve", la nouvelle monnaie du 21ème siècle

Déjeuner

CONDUIRE ET MAITRISER VOTRE CHANGEMENT

Les minutes juridiques – Convaincre le réseau pour mieux évoluer

- Mise en place d'instance de dialogue pour échanger sur le devenir du secteur et du réseau
- Présenter les travaux de l'enseigne pour s'adapter aux tendances du marché
- Quelle mise en œuvre des engagements contractuels en matière d'évolution

Les minutes géomarketing – Adapter votre géomarketing à votre consommateur multicanal

- Digitalisation du réseau mais conservation des autres canaux de distribution: comment s'organiser
- Méthodes d'analyse des zones de chalandise numériques et comparaison aux zones de chalandise magasins et centres d'appel

Optimiser votre expansion géographique en développant de nouveaux formats pour séduire de nouveaux clients et franchisés

- Zone de flux, centres urbains, gares... : intensifier votre maillage géographique pour satisfaire chaque instant de consommation
- Comment garantir une expérience d'achat et une qualité de services équivalentes
- Séduire de nouveaux franchisés avec un concept modulable et attractif financièrement

Les minutes outils – Comment et avec quels outils faire évoluer et pérenniser les réseaux dans un contexte de mutations profondes : le cas des pharmaciens

Développer l'activité de vos franchisés à l'aide de campagnes e-publicitaires géolocalisées et personnalisées

- Impulser une dynamique de communication digitale locale pour développer le business de votre réseau
- Maîtriser et contrôler la stratégie e-publicitaire de vos franchisés
- Améliorer la productivité de vos campagnes en optimisant vos investissements

Repenser votre relation client et les parcours d'achat pour gagner en désirabilité



Cocktail de clôture

INFOBO