RETAILTECH FORUM

Transformation et déploiement : du test au modèle économique viable

03/07/2019 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Participez à la 3ème édition de l'événement qui réunit 100 décideurs du retail et de la grande consommation
- Au-delà des découvertes technos : découvrez les déploiements réussis des technologies au sein des enseignes
- Sélectionnez le meilleur mode de collaboration avec les start-up et optimiser vos résultats
- Start-up : Candidatez pour pitcher

Journée animée par Jérôme Parigi, Rédacteur en chef adjoint LSA et Flore FAUCONNIER, Rédactrice en chef adjointe LSA

Programme soumis à modifications

Accueil des participants

Retour d'expérience : intégration d'une startup réussie au sein de l'organisation

- L'impact d'une startup sur l'automatisation de certaines tâches d'un métier
- Comment attirer l'équipe d'une start-up au sein d'un corporate (Négociation, Objectives & Key Results, Incentive, Etat d'Esprit, Motivation, Intérêt)?
- Accompagner la transformation par une innovation d'une organisation et d'un process

COLLABORATION, ADHÉSION, INVESTISSEMENT

Regards croisés - Quelle collaboration concrète entre retailer et start-up pour mettre en place une solution : comment travailler efficacement

- Investissement et partenariat : les clés de succès et de rentabilité
- Création de la relation : adopter le bon niveau de langage et d'accompagnement entre la start-up et le grand groupe
- La start-up accélérateur de performance… quels KPI et ROI
- Quelles sont les modifications à apporter au développement initial ? Comment le retailer s'inscrit dans ce cheminement ?

SÉANCE DE PITCHS – 3 Start-up internationales à la tribune

DIGITALISATION DU POINT DE VENTE ET EXPÉRIENCE SHOPPER

Comprendre et influencer le parcours client dans les lieux physiques

- Production de données avec les « bons » capteurs
- Optimisation de l'implantation des surfaces commerciales
- Augmentation des ventes au m2 grâce à la connaissance du parcours client

Pause

TABLE RONDE

Quand les start-up accompagnent les enseignes pour répondre aux nouvelles attentes consommateurs : praticité et fluidité du parcours d'achat et expériences en points de vente

- Comment déployer efficacement les nouvelles technologies au service de la satisfaction client ?
- Collaborer avec les start-up pour créer des experiences inédites en magasin pour le shopper
- Les secrets de la data: choisir le partenaire en adéquation avec votre modèle pour la render utile pour le vendeur et l'acheteur
- Agilité et mobilité: pour les start-up sont indispensables?

Digitalisation du catalogue et génération de trafic en magasin: le retour d'expérience d'une transition réussie par Mr Bricolage

- Les bonnes pratiques pour amorcer la transition digitale du catalogue
- Du test à la mise à l'échelle : les étapes clés du projet
- Les méthodes pour mesurer l'impact du digital sur le trafic en magasin

SÉANCE DE PITCHS – 3 Start-up à la tribune: Data à utiliser par le vendeur, Expérience en magasin, Omnicanal, Paiement

Déjeuner et networking

CONNAISSANCE ET SATISFACTION CLIENT, RÉPONSE AU CONSOMMATEUR

Marketing de précision : comment la data shopper est au cœur de la personnalisation des messages on et off

TABLE RONDE

S'affranchir du marketing de masse grâce à la collaboration avec des start-up pour jouer la carte de la (re)connaissance

- A l'ère de la data, choisir le partenaire ideal pour y accéder et l'utiliser au mieux et au bon moment
- Ultrapersonnalistaion : capter l'attention du consommateur avec des choix d'offres différenciants et technologiques répondant mieux à leurs attentes
- Tour d'horizon des réponses possibles aux attentes de proximité et d'émotions du consommateur

SÉANCE DE PITCHS – 3 Start-up à la tribune: Data analytics, Suivi de la relation client, Services additionnels, Supply, Parcours online, Personnalisation (renforcer la fidélisation de ses clients)

ORGANISATION : TRANSFORMATION DIGITALE ET TRANSFORMATION STRATÉGIQUE

Comment la technologie peut accompagner la transformation d'un grand du retail ?

- Quel accompagnement de la transformation dans une organisation traditionnelle
- Transformer les méthodes historiques à grande échelle : quels impacts qualitatifs et quantitatifs
- Comment déployer une solution qui révolutionne le retail en étant adaptée aux équipes en place ?
- Quelles évolutions des métiers et des modèles ?

SÉANCE DE PITCHS – 3 Start-up à la tribune: Organisation, Transformation, RSE, Évolution du métier

ALLOCUTION DE CLÔTURE

Comment rester une « day one company » et conserver son agilité ?

REMISE DES TROPHÉES START-UP LSA

- Les 4 prix des Start-up LSA de l'année : la meilleure start-up sur chaque pitch sera distinguée par un jury de professionnels
- Trophées décernés par les membres du jury
- Un Prix « coup de cœur »

Remise des trophées Start-ups

Avec la présence exceptionnelle de

- **CALMELS Martin**, Directeur Transformation et Innovation Groupe, **GROUPE CASINO**
- **FAUQUEMBERGUE Jérôme** , Directeur Innovation , **CDISCOUNT**
- **MARTIN Henri-François** , Group Innovation Director , **VEEPEE**
- **PONCELET Cédric** , Chief New Business Officer , **ÏDKIDS**

Qui participe à cet événement

- Agroalimentaire, Ameublement / Décoration, Bricolage, Culture / Loisirs, Distributeur, Pure player / Digital, Sport, Textile / Habillement

Tarifs

- Tarif général : 1 195,00 €HT
- Tarif prestataires de services : 1 295,00 €HT