



1ER CONGRÈS DU COMMERCE CONNECTÉ

Tirer profit de votre parcours client digitalisé

09/12/2015 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Le rendez-vous LSA du commerce connecté pour les industriels et distributeurs de la grande consommation
- Venez découvrir de véritables retours d'expérience concrets d'acteurs clés
- Une journée riche en enseignements pour tirer parti des opportunités servicielles du digital
- DEVENIR PARTENAIRES : pour vous associer à l'événement, contactez-nous par email cdebrem@infopro-digital.com

Journée animée par Yves Puget, Directeur de la rédaction de LSA

Accueil des participants

ALLOCATION D'OUVERTURE Les enjeux de la digitalisation du parcours client et du commerce connecté

TABLE RONDE Omnicanal, casiers, drive, Store-to web, paiement sans contact, datas ... : les clés du succès pour digitaliser votre parcours client

Centres commerciaux. Services drive-to-store, géolocalisation, big data... : mener une stratégie digitale créatrice de valeur

- Les services digitaux à valeur ajoutée pour les centres commerciaux
- La géolocalisation pour une expérience plus personnalisée
- Data Management platform : traiter les données pour comprendre les comportements clients dans les univers physiques et digitaux

Pause

Agence d'Activation : accompagner la transformation pour passer d'une innovation opportuniste à une innovation structurante

- Réinventer un patrimoine pour redéfinir une expérience de marque et les parcours omnicanaux associés
- Construire une donnée intelligente au service d'une expérience de marque omnicanal cohérente
- Inventer des nouveaux modèles rendus possibles par des nouveaux usages omnicanaux

Tablettes, bornes... : les outils de la digitalisation pour les distributeurs et les industriels

Tablette vendeur : accompagner vos clients et créer de la valeur tout au long du parcours client

- Recherches produits, consultation des stocks, disponibilité dans un autre magasin... : quelles nouvelles actions possibles
 - Carte de fidélité, politique promotionnelle adaptée... : comment personnaliser la relation client et faire du sur-mesure
- <https://events.lsa-conso.fr> | 01 77 92 93 36 | events@lsa.fr

- Rééquilibrer la relation vendeur-consommateur grâce au niveau d'information disponible

Déjeuner

Industriels alimentaire. Portes connectées au rayon frais : développer les achats d'impulsion et faire croître la catégorie

- Information produit, idées recettes... : enrichir l'acte d'achat du shopper en magasin et un contenu modifié à tout moment
 - Quel usage magasin pour la gestion des stocks et le chef de rayon
 - Quel dispositif technique et conditions en magasin
 - Les axes de collaboration industriel-enseigne pour réussir cette mise en œuvre
-

Bornes digitales et tuyaux pneumatiques : animer et réinventer l'expérience shopping

- Installation de tuyaux transparents et l'envoi des produits de la réserve au magasin via des capteurs aéropropulsés : animer le parcours client
 - Quel rôle de la logistique de réserve, de la RFID et des beacons
 - Retour d'expérience de l'espace « Click and capsule »
-

Distributeurs – industriels : le renouveau digital des actions promotionnelles

GPS shopper. Guider efficacement le consommateur dans vos rayons vers les promos

- Gain de temps pour une clientèle urbaine, facilité d'usage : les atouts de cette application
 - Localiser le client avec une précision au mètre près grâce à la communication entre le smartphone et les LED
 - Le réassort, les commandes drive en magasins : quels nouveaux usages possibles
 - Retour d'expérience
-

Offres commerciales attractives et personnalisées pour générer du trafic en point de vente

- Faire entrer les clients en magasin grâce à des points fidélité convertibles en cadeaux et des offres promotionnelles ciblées
 - Récompenser le shopper dès son entrée en magasin sans conditions d'achat
-

Fin de journée

Avec la présence exceptionnelle de

- BISMUTH Sébastien , Directeur général, UNDIZ
 - BOHBOT Stéphane, Président du groupe INNOV8 et Fondateur de LICK, LICK – INNOV8
 - JUVIN Frédéric , Directeur Concept Hypermarchés France, CARREFOUR
 - RODRIGUEZ Nativité, Directrice Topline Activation, DANONE PRODUITS FRAIS FRANCE
-

Qui participe à cet événement

- Directeurs Généraux • Directeurs Marketing • Directeurs du Digital • Directeur E-commerce et multicanal • Directeurs Marketing Clients • Directeurs Merchandising • Directeurs Innovation • Directeurs des Systèmes d'Information • Directeurs réseaux • Directeurs Enseignes • Directeurs de centrale d'achat • Directeurs de catégorie • Directeurs magasin