

# #2 Les Ateliers du commerce connecté



#2  
Les Ateliers  
du commerce  
connecté

---

## ATELIER 1 : Le numérique à la conquête d'une nouvelle clientèle

Le temps du lèche-vitrines à la découverte des commerces tend à s'estomper au profit d'un achat réfléchi et anticipé. Aujourd'hui, le consommateur est averti, renseigné et il a souvent préparé ses achats avant même de se déplacer. Comment dans ce cas réussir à le capter ? Quelles technologies pour quels objectifs ? Comment faire du numérique un allié de la vente ?

*Avec la participation de la **société Direct Web** qui nous présentera de nouvelles opportunités de vendre avec les **Marketplace***

---

## ATELIER 2 : Les outils numériques au service du point de vente

Quinze ans après l'arrivée du e-commerce, les magasins ne sont pas morts ! Mais pour être encore plébiscités, ils doivent se réinventer.

Permettre un acte d'achat ludique et interactif est essentiel. Simples et parfois peu coûteuses, nombreuses sont les technologies qui permettent de réenchanter l'acte d'achat. Adoptez-les dans votre point de vente !

*Avec la participation de la **société OXOM** qui nous présentera des **solutions de caisse innovantes** connectées aux outils de communication, Internet, réseaux sociaux...*

---

## ATELIER 3 : Le numérique et les moyens de paiement

Fluidité en point de vente, sécurité et rapidité des paiements sont essentielles, tant pour le consommateur que pour le commerçant. Paiement sans contact, porte-monnaie électronique, paiement en ligne, applications mobiles dédiées, autant d'outils qui répondent aujourd'hui à ces enjeux.

*Avec la participation de la **Banque Populaire** qui nous présentera les **solutions de paiement** d'aujourd'hui et de demain*

---

## ATELIER 4 : Le numérique et la fidélisation du client

Conquérir de nouveaux clients coûte plus cher que de conserver ceux existants.

Un vaste choix s'offre à vous, qui va des outils traditionnels à ceux du numérique comme par exemple l'optimisation du système d'information permettant de collecter et analyser les données clients. Parallèlement, internet et la mobilité aidant, des outils de plus en plus ingénieux sont adoptés par les clients d'aujourd'hui : cartes de fidélité numériques, applications dédiées...

*Avec la participation de **La Poste** qui nous présentera des **outils de marketing et de livraison à domicile** accessibles aux commerces de proximité*

---