

## **PROGRAMME**

# Convention du Point de Vente

Jeudi 29 mai 2008 – Toit de la Grande Arche

### **9h00 – Accueil des participants**

#### **9h30 – Introduction 1<sup>ère</sup> partie**

Tour d'horizon avec une quinzaine de Responsables Merchandising Grands Groupes : Avec (entre autres), les représentants de France LOISIRS, LA POSTE, SFR, VIVARTE LA HALLE AUX CHAUSSURES, LULU CASTAGNETTE, PUBLICIS DRUGSTORE...

**9h45 – FILES D'ATTENTE :** Comment gérer efficacement vos files d'attente ? Comment transformer l'attente en vente ? ESII nous présente ses différents outils (Retrait des achats, Service après-vente, appel vendeurs...) et des résultats probants obtenus pour **IKEA , FNAC, SWISSCOM, AIR France, LA POSTE...**

**9h55 – CATEGORY MANAGEMENT :** Comment améliorer l'impact et l'efficacité de vos linéaires en impliquant les marques ? Le merchandising au service de la stratégie marketing vu par ACTES D'ACHATS.

**10h00 – VITRINE & VIDEO :** Quelles sont les nouvelles solutions adhésives pour dynamiser le point de vente ? Présentation d'un produit révolutionnaire : le EASYMOTION ! Un écran adhésif innovant qui permet de projeter une vidéo sur une vitrine et une vision à 180° à l'intérieur et l'extérieur de la boutique !! Avant-première avec MACTAC.

**10h15 – BALISAGE EN TEMPS REEL :** 55% des consommateurs se décident au dernier moment. Les Points de vente doivent donc s'adapter et automatiser leurs merchandisings, mais comment faire ? A partir des méthodes menées par les grandes enseignes **METRO, Mr BRICOLAGE...**, INTERSOFT nous dévoile son approche et ses résultats.

### **10h45 – Pause café au sein de l'exposition événementielle**

#### **11h05 – Introduction 2<sup>e</sup> partie**

**11h15 – PLV MOBILES :** C'est bien connu, dès qu'il y a un peu de mouvements dans vos vitrines, que vos produits bougent dans les rayons, les passants s'arrêtent et le CA augmente. ADJ en a fait son métier et nous présente la DYNABOX utilisée et approuvée par les plus grands magasins : 1400 magasins **YVES ROCHER**, mais aussi **DU PAREIL AU MEME, NAF NAF, DISNEYLAND, ATELIER RENAULT...**

**11h30 – AFFICHAGE DYNAMIQUE :** Le saviez-vous ? Dans une solution complète d'affichage dynamique, l'écran plasma (ou LSD) ne représente que 60% du coût. Pour ne pas exploser le budget, il faut donc savoir maîtriser les coûts de logiciel, de formation, de maintenance, etc. SONY dévoile son approche et une technologie qui a su convaincre (entre autres) **2500 agences de LA POSTE.**

**11h45 – GEOMERCHANDISING :** un outil de pilotage pour la performance de votre point de vente ! Avec ELLIPSA.

**12h00 – MERCHANDISING DES SENS :** les clés du repérage et les stratégies à déployer par ACTES D'ACHATS.

**12h05 – LES CLES D'UN CONCEPT MARCHAND :** pour réussir son concept, il faut avant tout créer un lien fort entre "le lieu", les "hommes" et "les produits". A partir de ces derniers concepts, MATHEMAPARTNERS nous dévoile son savoir-faire et ses réussites: **HEURE ET MONTRES, CETELEM, NOOS NUMERICABLE.**

**12h20 – INTERVENTION YIN PARTNERS (en cours)**

**12h35 – CONCLUSION**

**12h45 – Cocktail de clôture au sein de l'exposition événementielle**

