

Une expérience client réinventée

Le point de vente connecté

Un consommateur qui navigue entre on-line et off-line

71 %
des consommateurs préfèrent acheter en magasin



Source : TimeTrade 2015

44 %
des ventes en magasins proviennent du digital



Source : Baromètre du ROPO (Research Online Purchase Offline) de FULLSIX, 2014

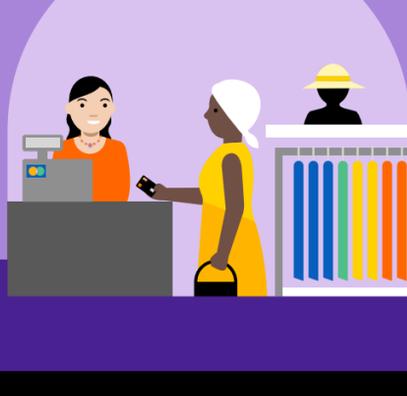
43 %
des internautes acheteurs interrogés ont déjà utilisé le Click & Collect et 85 % d'entre eux pourraient l'utiliser dans le futur



Source : baromètre Mappy / BVA, 2015

Les 4 objectifs majeurs du point de vente de demain

- 1** Mieux connaître le client
- 2** Réinventer l'expérience client en magasin
- 3** Faciliter le métier du vendeur
- 4** Améliorer l'efficacité opérationnelle



Les 3 tendances fortes de la digitalisation des enseignes

1
Une stratégie omnicanal pour un parcours client sans couture



2
Un magasin connecté pour développer de nouvelles interactions avec le client



3
Des vendeurs équipés de tablettes connectées pour plus de mobilité et une meilleure réponse aux clients



Le vendeur en magasin de demain

Coach proactif à forte valeur ajoutée

Mobile à 100 %



Encaissement sur tablette

Conseiller après-vente

Orange Business Services, partenaire de votre transformation digitale

Des solutions sur mesure pour votre performance business

Côté client : une expérience digitale exemplaire

Côté vendeur : une nouvelle façon de travailler plus digitale et performante



Le + Orange
Placer l'utilisateur au centre de la réflexion et du déploiement du projet