



Pourquoi les vendeurs en magasin sont-ils équipés de tablettes ?

publié le 06/07/2015

Descriptif :

Un article Clubic Actualités Ebusiness

Tablettes, écrans tactiles, possibilité de réserver un produit sans l'acheter, les magasins se dotent d'outils numériques. Certaines enseignes tentent à présent de transformer leur modèle de vente en connectant leurs vendeurs.

La logique de la transformation numérique s'applique à la vente. Qu'il s'agisse d'un McDonalds, d'un Darty ou même d'un espace dédié à une marque (Sony, Parrot, Samsung...), les magasins utilisent et déploient des outils censés attirer l'attention du client mais aussi le retenir.

Les magasins traditionnels en ont fait l'amer constat, nombre de consommateurs se rendent en boutique uniquement pour connaître les gammes de produits proposés par le commerçant. Leur intention n'est pas forcément d'acheter mais de recueillir des informations, prendre des photos, et éventuellement de comparer un prix affiché avec celui indiqué en ligne. Une pratique dite de « showrooming » que tentent d'éviter les enseignes.

Visitez le site [Clubic](#)



**Académie
de Poitiers**

Avertissement : ce document est la reprise au format pdf d'un article proposé sur l'espace pédagogique de l'académie de Poitiers.

Il ne peut en aucun cas être proposé au téléchargement ou à la consultation depuis un autre site.