



# **RETAIL** **ENGAGEMENT OMNICANAL**

Les usages clients poussent les enseignes à faire leur révolution

# UNE APPROCHE CUSTOMER CENTRIC

Les consommateurs, toujours plus exigeants et en complète ubiquité, privilégient à la fois la rapidité, l'efficacité de l'**expérience digitale** et la **proximité du magasin**.





## PARCOURS D'ACHAT SANS COUTURE

Vos clients utilisent tous les points de contacts off et online dont ils disposent pour échanger avec votre enseigne. La reconnaissance client, l'uniformisation des éléments de communication sont au cœur de ce défi.



## WEB TO STORE / STORE TO WEB

La complémentarité entre web et magasins prend tout son sens pour fluidifier la relation client-enseigne, relation qui se veut cohérente et personnalisée.



## EXTENSION DE GAMME

Les innovations digitales ne limitent plus votre offre aux stocks présents en magasin. Elles vous permettent de déployer une approche servicielle centrée sur vos clients.



## VENDEURS AUGMENTÉS

Face à l'évolution des consommateurs toujours plus connectés, les forces de vente accèdent en temps réel aux informations clés d'un processus de vente, leur permettant d'être plus pertinents et plus efficaces.

# LA VENTE À L'ÈRE DU PHYGITAL

Le phygital est l'évolution du magasin physique. Bornes, tablettes ou mobiles prennent le relai pour **guider** le client et **enrichir** les informations à sa disposition.

## SITE E-COMMERCE



Première vitrine du réseau d'enseigne, il répond parfaitement aux attentes de rapidité et de mobilité de vos clients.

## BORNES INTERACTIVES



Elles constituent des socles sur lesquels peuvent être ajoutés d'importantes fonctionnalités servicielles (consultation compte client, catalogue produits, animations ludiques...).

## **TABLETTES VENDEURS**



Outil indispensable du vendeur augmenté, elles permettent à la fois d'optimiser les process de vente et d'enrichir la connaissance client.

## **ENCAISSEMENT MOBILE**



Faisant rupture de l'encaissement traditionnel, il diminue l'attente en caisse et renforce la proximité avec vos clients.



**PROGRAMME FIDÉLITÉ**



**SEGMENTATION**

**MARKETING AUTOMATION**



## CAMPAGNES MARKETING AVANTAGES



## LISTE CADEAUX

## RELATION CLIENTS



# LA LOGISTIQUE AU SERVICE DE VOTRE CLIENT

Volontiers volatil et versatile, le consommateur multiplie les allers-retours, entre les mondes virtuel et réel. À charge de l'enseigne de savoir proposer des **services additionnels**, ce qui implique une **logistique souple et réactive** connectée aux besoins du client final.

## REASSORT MAGASINS

Cœur stratégique du point de vente : maintenir le niveau de stock optimal. Pour performer, vos vendeurs attendent un outil efficient tenant compte des niveaux de stocks, prévisions de vente, gammes et contraintes particulières de leurs magasins.



A close-up, slightly blurred photograph of a barcode on a white label attached to a brown cardboard box. A red laser line from a handheld scanner is visible, passing over the barcode. The background is a warm, brownish-orange color, likely the cardboard of the box.

## **TRANSFERT MARCHANDISES**

Les transferts de marchandises d'un magasin à un autre de l'enseigne permettent de faire face aux ruptures ponctuelles tout en intégrant les règles du réseau (mouvements de stocks, règles commerciales, refabrications internes).

## **SELFSCANNING**

Simplifiez l'acte d'achat en magasin par la mise en place d'un panier virtuel permettant à votre client de sélectionner les articles présents ou non, de récupérer au besoin les articles disponibles et de se faire livrer le reste à son domicile.

## ET LE BTOB ?

Les utilisateurs BtoB sont de plus en plus influencés par leur propre expérience de consommateur.

Les interfaces assurant l'efficacité opérationnelle doivent également inclure des enjeux complexes relevant de règles commerciales et/ou métiers.

- ✓ **CLIENTÈLE HÉTÉROGÈNE**
- ✓ **CONDITIONS TARIFAIRES SPÉCIFIQUES**
- ✓ **RÈGLES COMMERCIALES ADAPTÉES**
- ✓ **OPTIMISATION DES PROCESSUS D'ACHAT**





# OCTAVE RETAIL OMNISCANAL



Partenaire privilégié des enseignes et réseau de magasins, Octave accompagne leur transformation digitale, conçoit des solutions innovantes pour l'utilisateur, anticipe les technologies et les usages de demain.



**octave**  
business omnicanal

02 41 86 99 68 - [www.octave.biz](http://www.octave.biz)