

Grâce à l'éclairage de Rhénatic, élargissez vos horizons de business

Vous souhaitez :

- Améliorer votre quotidien avec les technologies numériques ?
- Allier technologie et développement durable ?
- Réussir tous vos projets ?
- Gagner de nouveaux marchés ?

Connectez-vous à www.rhenatic.eu !

- Le pôle de compétences TIC* Alsace, un réseau d'entreprises de proximité à votre écoute
- Pour répondre à tous vos projets grâce aux technologies numériques
- Pour vous apporter une expertise sur les usages et les bénéfices de l'économie numérique

Nos expertises :



Efficacité énergétique



E-marketing



Logiciels libres



Sécurité informatique

Informations pratiques

Manifestation réservée aux professionnels

Inscription obligatoire à la ThémaTIC avant le Jeudi 8 mars 2012

- En ligne : www.rhenatic.eu/thematic-13mars12

- Par mail : contact@rhenatic.eu

- Par téléphone : 03 89 32 76 22

Contact : Diane GENG

inscrivez-vous



Flashez-moi et

Le e-commerce est mort, vive le cross-commerce !

Date : Mardi 13 mars 2012

Horaire : de 17h30 à 19h00

Lieu de la manifestation :

CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin

10, place Gutenberg
67081 STRASBOURG

Coord. GPS : N 48.5810046, E 7.7483444



Le e-commerce est mort, vive le Cross-commerce !

13 mars 2012 • 17h30 à 19h00

CCI de Strasbourg

ThémaTIC

Problématique

***Le e-commerce est mort,
vive le Cross-commerce !***

Mardi 13 mars 2012 de 17h30 à 19h00

Les notions d'e-commerce et de vente en ligne sont galvaudées et mises à mal par la révolution du Web 2.0. Avec un client devenu omniscient et hyperconnecté, les marques sont aujourd'hui obligées de placer le consommateur au cœur de leur dispositif commercial et au centre de leur stratégie de communication.

Le site web est un canal de distribution performant. Mais ensuite, comment fidéliser le client ? Sites Web, réseaux sociaux, points de vente : Comment apprendre à le connaître et surtout à le reconnaître sur ces multiples canaux ? Comment répondre à ses besoins et lui fournir le bon produit, au bon prix, au bon moment ? Comment dialoguer avec lui ?

L'enjeu du commerce de demain est d'établir une relation authentique avec vos clients. Les différents canaux de distribution et d'information doivent converger vers un seul objectif : répondre et proposer des offres pertinentes à votre interlocuteur.

Le consommateur évolue, le commerce aussi ! En prendre conscience, c'est faire le premier pas. Mais comment passer à l'action ?

Nos experts vous donneront les clés pour anticiper les changements auxquels vous devez faire face dès aujourd'hui.

Programme

➤ A partir de 17h15 **Accueil des participants**

➤ 17h30 **Interventions**

Qu'est-ce que le cross-commerce ?

- Que signifie vraiment le cross-commerce ? Quelles transformations implique-t-il ?
- Quelles sont les implications d'une telle transformation pour les entreprises ?
- Comment mener à bien un tel projet ?

Internaute : Où es-tu ? Que veux-tu et comment te convertir en client efficacement ?

- Portrait type de l'internaute : son comportement et ses attentes
- Territoires de conquête : Le web classique et mobile, la publicité géolocalisée, le marketing communautaire
- Cas pratiques : Focus sur 2 études de cas ROIstes

En quoi le cross-commerce impose une relation clients basée sur le dialogue ?

- L'e-commerce : une approche « push produits » et en silos
- Le cross-commerce : une approche « cycle de vie clients », multicanal
- Les conséquences et avantages pour les cross-commerçants

La performance est la plus importante clef de conversion

- Pourquoi attendre 3 min en magasin ou 3 sec sur un site est identique en termes de perception ?
- Pourquoi la réactivité d'un site conditionne les achats ?
- Comment améliorer la vitesse de chargement d'un site ?

➤ 18h45 **Questions-Réponses**

➤ 19h00 **Cocktail**

Intervenants



Activis - www.activis.net

Xavier-Noel CULLMANN
contact@activis.net

Agence spécialisée dans la création et la promotion de sites web à forte valeur ajoutée (*référencement, e-publicité, social media, analytics, création de sites vitrine et e-commerce, formation*).



Inxmail - www.inxmail.fr

Jonhattan DA LUZ
jonhattan.daluz@inxmail.fr

Spécialiste de l'email marketing et de l'intégration dans votre SI de solutions pour une relation clients multicanal ; édition, accompagnement stratégique, assistance et formation.



NBS System - www.nbs-system.com

Philippe HUMEAU
philippe.humeau@nbs-system.com

Spécialisée en infogérance et hébergement de sites de e-commerce ; sécurité (test d'intrusion et audit de sites) ; optimisation des performances.



RBS - www.rbs.fr

Eric VOLTZENLOGEL
eric.voltzenlogel@rbs.fr

Intégrateur et éditeur de logiciels, RBS implémente des projets innovants qui mettent en jeu les synergies entre le numérique et les points de vente.