

**PARIS
RETAIL
WEEK**

PRÉSENTE



**LE RENDEZ-VOUS
RETAIL ULTIME**

21 > 23 sept. 2015

PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES

Pavillon 1 NEW

VOLUME 1
JUILLET 2015

CAHIER
DES NOUVEAUTÉS

ACTIVETRAIL	Active E-commerce	L 027	Agences Media / digitales
ADICTIZ	Campagnes In-App iOS & Android	J 042	Social
ADVERTISE ME	GO ADS Conversion	Q 076	Audience Targeting/ retargeting
ALLURE SYSTEMS	Mannequin recomposé pour les shooting PAP	Q 072	Technologie
ASD GROUP-TVA INTRACOM	Forfaits de gestion fiscale TVA intracommunautaire	C 022	Technologie
AT INTERNET	Application Rapports	Q 085	Analytics / Mesure d'Audience
AT INTERNET	Tableau de bord Apps Analytics	Q 085	Analytics / Mesure d'Audience
AZOYA	Cross Border O2O	F 057	Technologie
BCOME	Visitandbuy	A 056	Agences Media / digitales
BCOME	Ma Visite Immobilière	A 056	Agences Media / digitales
BEAMPULSE	Export des cartes de chaleur	E 057	Analytics / Mesure d'Audience
BEAMPULSE	Amélioration éditeur WYSIWYG	E 057	Analytics / Mesure d'Audience
BMOBILE	Dartagnan	P 063	Agences Media / digitales
CHANNEL PILOT SOLUTIONS	ChannelPilot	C 050	Technologie
DEVATICS	MeteoTarget	J 026	Relations Client
FANVOICE	Fanvoice lab	C064	Start-up
HOWTANK	Click to Community	M 021	Relations Client
IZBERG MARKETPLACE	IZBERG FullCommerce	G 063	Technologie
LOVIIT	Loviit Installment	B 033	Technologie
MAZEBERRY	Mz Insight	J 042	Analytics / Mesure d'Audience
MEDIEGO	Mediego	D 062	Audience Targeting/ retargeting
MERCHANDISING.IO	Merchandising.IO	J 042	Analytics / Mesure d'Audience
MIXDATA	Mixdata	D 056	Technologie
MOBILTRON	Module Prestashop/Mobiltron	C 013	Logistique
NEOPOST SHIPPING	Système de colisage automatique CVP-500	D 028	Logistique
NEOPOST SHIPPING	Temando: logiciel de gestion des expéditions pour le commerce du futur	D 028	Logistique
NOVULYS	Vertioso	J 018	Relations Client
ORBITVU	Imatik	H 062	Technologie
PYGMALION MEDIA - REALYTICS	Realtime media-planning TV		Agences Media / digitales
SAILENDRA	Sailstream	P 052	Audience Targeting/ retargeting

SPREADING APPS	Unified Messaging	P 076	Agences Media / digitales
STOCK IT	Tracking via smartphone	B 005	Logistique
STOCK IT	Ordonnancement avec Wave-IT	B 005	Logistique
TRIGGER	Trigger	A 052	Technologie
TWENGA	Smart BID	P 055	Analytics / Mesure d'Audience
TWENGA	Smart FEED	P 055	Analytics / Mesure d'Audience
UNIVERS EMBALLAGE	Caisse à fond automatique intégrant la solution d'expédition et de retour client	B 002	Logistique
UNIVERS EMBALLAGE	Catalogue spécial emballages e-commerce	B 002	Logistique
VUCA STRATEGY	La stratégie VUCA	J 026	Research / Consulting/ Technologie
WORDBEE	Wordbee Beebox	G 049	Technologie
YSANCE	Digital Data Factory	P 043	Marketing relationnel
YUZU.CO	Yuzu Network	N 062	Audience Targeting/ retargeting
ZEBESTOF	Zebestof plateforme programmatique	R 076	Audience Targeting/ retargeting
ZEBESTOF	Ooxad	R 076	Audience Targeting/ retargeting

CAMELEON GROUP	Insight Manager	P 042	Marketing & display
CAMELEON GROUP	Digital Manager	P 042	Marketing & display
CEGID	Yourcegid Retail Mobile Clienteling Y2	J 010	Technologie
CEGID	Yourcegid Retail Intelligence Y2	J 010	Technologie
CIPHERLAB - PAGE UP	CipherLab RS30	H 010	Technologie
CIPHERLAB - PAGE UP	Solution de paiement via PinPad Bluetooth	H 010	Technologie
CYLANDE	United Retail POS	M 018	Technologie
DEEPIDOO	Play by Deepidoo	M 036	Technologie
DISPLAY MEDIA	Mtakehops	P 026	Marketing & display
DISPLAY MEDIA	DMCWARE-SAAS	P 026	Marketing & display
GENERIX GROUP	GCC web-to-store	P 009	Technologie
MAXXING	MX Mobility	K 014	Technologie
PLEBICOM	Card linked offers Plebicom	P 007	Relation client
QWESTEO	Qwesteo borne autonome	Q 027	Relation client
RAYMARK	Raymark mosaic mobile	N 026	Technologie
RAYMARK	Raymark mosaic pos	N 026	Technologie
ROLAND DG	Corner de présentation clé en main	P 010	Equipelement
SIMPLEFID	SimpleFid	N 038	Relation client
STORE ELECTRONIC SYSTEMS	Planogramme en temps réel	J 002	Technologie
STORE ELECTRONIC SYSTEMS	Interactive shopping by SES	J 002	Technologie
WYND BY THEMATIC GROUPE	Wynd Terminal	N 034	Technologie

ACTIVETRAIL

Stand L027

Contact:

Caroline QUERCY

Mail:

caroline@activetrail.eu

Active E-commerce

Active E-commerce est le nouvel outil de remarketing d'ActiveTrail pour les plateformes e-commerce telles que PrestaShop, Magento, Shopify etc. qui permet aux sites e-commerce d'intégrer dans leur structure la plus puissante des solutions emailing.

Ce nouveau module marketing ActiveTrail identifie des opportunités dans le comportement des clients et lance des actions automatiquement, permettant de transformer sans effort les visiteurs en clients et de maximiser leur valeur potentielle. ActiveTrail envoie des emails personnalisés aux clients en fonction de leur comportement et historique d'achat, récupère les paniers abandonnés, automatise les envois d'emails en fonction de déclencheurs et propose des recommandations d'achat.

Quelle que soit la plateforme e-commerce utilisée, tout site e-commerce peut maintenant intégrer et automatiser en quelques minutes une fonction sophistiquée de remarketing en installant simplement un plug-in.

ADICTIZ

Stand J042

Contact:

Mathilde PILARD

Mail:

mathilde.pilard@adictiz.com

Campagnes In-App iOS & Android

Adictiz Box est une solution clé en main de création de jeux et concours personnalisés Web & Mobile permettant aux marques de recruter, engager et convertir leurs audiences à travers le média jeu.

Nommée PMD Facebook (Preferred Marketing Developer), la société Adictiz accompagne plus de 1000 entreprises et agences telles que Groupon, 3 Suisses, Monoprix, Sephora, DDB, Publicis ou Moxie.

Adictiz Box est aujourd'hui la première plateforme de création de jeux qui permet de publier en quelques clics les campagnes d'advergaming directement au sein des applications mobiles iOS & Android grâce à son SDK mobile.



ADVERTISE ME

Stand Q076

Contact:

Philippe KLOCHENDLER

Mail:

pklochendler@advertise-me.fr



GO ADS Conversion

Goads Conversion est une nouvelle solution de réengagement sur site. La solution créée par Advertise Me permet de générer jusqu'à 20% de CA additionnel, en adaptant des scénarios de relances propres à chaque internaute.

Au sein du même espace visuel, la solution propose soit à l'internaute de finaliser immédiatement son achat au moyen d'une incentive personnalisée (multiples paramètres de calcul) ou bien de sauvegarder son panier incluant là aussi une offre personnalisée. Le système permet également de «récupérer» des visiteurs n'ayant pas de produits dans le panier, en leur proposant de s'inscrire à la newsletter du site en contrepartie d'une offre commerciale.

Un point différenciant par rapport aux offres actuellement sur le marché : Goads Conversion s'adapte totalement à la charte graphique et à l'ergonomie du site marchand. L'intégration graphique de Goads est corrélée avec les événements ayant lieu sur le site (soldes, saisonnalité, etc), rendant la solution très attractive et efficace.

ALLURE SYSTEMS

Stand Q072

Contact:

Gabrielle SENTILHES CHOU

Mail:

gabrielle@alluresystems.com



Mannequin recomposé pour les shooting PAP

Pour un site e-commerce, le visuel est décisif pour séduire le consommateur et déclencher l'achat. Le problème est que la production de photos qui donnent envie coûte cher, car il faut booker des mannequins, des photographes et avoir une équipe qui s'occupe de tous les détails. C'est pourquoi Allure Systems lance une technologie novatrice qui vient révolutionner la photo de mode pour le e-commerce.

Allure Systems propose une solution disruptive qui permet aux e-commerçants de shooter tous leurs visuels de mode sans studio, sans mannequin et sans photographe, mais avec une qualité améliorée par rapport à un shooting.

Pour les clients de Allure Systems, c'est non seulement une économie de coûts, mais aussi un gain de productivité. Comme les photos produites par Allure Systems sont entièrement paramétrables, le client peut choisir les expressions des mannequins qui déclenchent l'acte d'achat, choisir la lumière, les angles de vues, le cadrage qui fonctionnent avec ses catégories de produits.

ASD GROUP-TVA INTRACOM

Stand C022

Contact:

Patrick BARCACCI

Mail:

pbarcacci@asd-int.com

Forfaits de gestion fiscale TVA intracommunautaire

ASD GROUP-TVA INTRACOM lance des forfaits de gestion fiscale et TVA intracommunautaire.

Ce service permet à un e-commerçant européen ou étranger - ayant des clients dans un ou plusieurs pays de l'union Européenne - de respecter les différentes réglementations fiscales et douanières propres à chaque pays. Il permet également de pouvoir centraliser et gérer la gestion de la TVA intracommunautaire dans l'ensemble de la communauté européenne en un seul point et via un interlocuteur unique dans sa langue maternelle.

Ce service est innovant du fait de son efficacité, simplicité, permettant de sécuriser les flux de facturations et marchandises. Avec son propre réseau d'agences, ASD GROUP permet de traiter la TVA intracommunautaire directement avec les administrations fiscales en ayant un interlocuteur unique dédié au gestionnaire de site.

AT INTERNET

Stand Q085

Contact:

Clémence TALLON-NOIZAT

Mail:

clemence.noizat@atinternet.com

Application Rapports

L'application Rapports est un nouveau module intégré à la suite *digital analytics* AT Internet. Elle s'adresse principalement à des utilisateurs métiers (et donc potentiellement non-spécialistes) leur permettant de visualiser très simplement les données qui leur sont essentielles : l'information décisive à portée de main !

La suite *digital analytics* AT Internet est une véritable innovation sur le marché. Cet outil à la fois simple, efficace et très visuel est pensé pour gagner en autonomie tout en favorisant les échanges entre utilisateurs.

- Simplicité : toutes les données utiles dans une interface intuitive et simplifiée pour accéder facilement à des analyses pertinentes.
- Orientée métier : des rapports prêts à l'emploi et spécifiques à chaque secteur d'activité.
- Efficacité : une expérience utilisateur performante, restitution immédiate des données et analyse des tendances sur de longues périodes.
- Collaborative : un système de notification favorisant les interactions entre utilisateurs.
- Personnalisable : des outils pour s'adapter aux spécificités de chaque entreprise et personnaliser chaque rapport.
- Mobile : entièrement «responsive» pour optimiser l'expérience utilisateur à la fois sur ordinateur, tablette et smartphone.



AT INTERNET

Stand Q085

Contact:

Stéphanie LEGRAND

Mail:

stephanie.legrand@atinternet.com

Tableau de bord Apps Analytics

Le tableau de bord Apps Analytics est une aide au pilotage de la stratégie multi-device d'une entreprise proposée par AT Internet. Synthétisant les données clés des applications de la marque, il s'adresse à des décideurs mais aussi des utilisateurs plus ou moins experts de la donnée analytique.

Le mobile est trop souvent traité en silo dans l'entreprise alors que c'est l'utilisateur qui est au cœur du dispositif dont le mobile est partie intégrante. Il nous apparaît capital de considérer la mobilité non comme un support ou une technologie mais comme une opportunité de développement. Pour autant, l'analyse des applications nécessite un traitement spécifique et c'est dans cette optique que nous mettons à disposition cet outil efficace et graphique.

- Un tableau de bord prêt à l'emploi sans configuration en amont
- Mesure de la fidélisation : de nouvelles analyses basées sur le cycle de vie de l'utilisateur (utilisateurs actifs, nombre de jours écoulés depuis le dernier usage, jours d'utilisation préférentiels..)
- Mesure de l'acquisition : une zone dédiée à l'affichage des données des stores Apple et Google Play : téléchargements, commentaires, rang...

AZOYA

Stand F057

Contact:

Stéphane ROUQUETTE

Mail:

stephane.rouquette@azoyagroup.com

Cross Border O2O

Cross Border O2O est une application développée par AZOYA. Elle permet à chaque touriste et consommateur chinois d'acheter librement dans tous les commerces partenaires et de faire livrer ses achats directement à son domicile en Chine - simplement en scannant les codes barres dans les magasins et en effectuant le paiement via l'application. Ce service est une révolution dans les modèles économiques actuels. Unique, il n'est proposé par aucune autre société au monde.

Ce nouveau produit permet au commerçant de :

- attirer une clientèle chinoise principalement composée de touristes
- générer de nouvelles sources de revenus exponentiels
- bénéficier du fort pouvoir d'achat des consommateurs chinois
- dupliquer les paniers moyens des consommateurs chinois.

Pour le consommateur chinois, cette nouveauté permet de :

- voyager avec des montants limités d'espèces (sécurité)
- faire du shopping efficacement
- ne plus se soucier de limites de poids dans les bagages.



BCOME

Stand A056

Contact:

Michel DULAC

Mail:

m.dulac@bcome.fr



Visitandbuy

La Visite Virtuelle E-Commerce « Visitandbuy » est une première mondiale : acheter, s'informer ou réserver directement dans les images haute définition du réel. BCOME apporte ainsi une innovation de rupture à la visite virtuelle.

Auparavant on ne pouvait que regarder et se déplacer dans une visite virtuelle. Grâce à VISITANDBUY, la visite virtuelle passe d'un stade passif et contemplatif à un stade actif, interactif et autorise dans la visite virtuelle les achats et les réservations. C'est un énorme atout différenciateur pour les commerces, hôtels, restaurants, sites culturels... Visitandbuy apporte une nouvelle expérience utilisateur dans le processus d'achat en ligne. Le commerçant possède un nouveau circuit de vente en présentant ses produits sur Internet avec une grande simplicité de paramétrage : il peut identifier lui-même les produits ou services à vendre ou pour lesquels il souhaite donner de l'information (prix, délais, stock, ...). Le client va ainsi trouver dans son environnement géographique immédiat ce qu'il aurait probablement acheté sur un grand site de e-commerce.

BCOME

Stand A056

Contact:

Michel DULAC

Mail:

contact@bcome.fr



Ma Visite Immobilière

Ma Visite Immobilière est un programme de visite virtuelle 360° destiné aux biens immobiliers. La visite virtuelle offre la possibilité à l'internaute de visiter un bien sans avoir à se déplacer.

Elle apporte gain de temps et d'argent pour les agents immobiliers qui peuvent pré-sélectionner les biens avec leurs clients en agence (raccourcissement considérable du processus de vente et écrémage des visites «touristiques»). Elle donne l'opportunité aux personnes à mobilité réduite de visionner l'agencement et les accès d'une location saisonnière.

La principale innovation est le mandat électronique associé à la visite virtuelle. En effet, le frein majeur du développement des visites virtuelles dans les agences immobilières est la crainte de voir le client reconnaître le bien et d'aller voir directement le propriétaire. Pour pallier à cela, nous avons introduit le concept de mandat électronique. Celui-ci doit être correctement complété par l'utilisateur avant le visionnage de la visite virtuelle et validé par une signature électronique. Plusieurs sécurités peuvent être activées (validation par SMS / règlement CB / courrier...). Le mandat électronique a la même valeur juridique qu'un mandat classique.

BEAMPULSE

Stand E057

Contact:

Adrien DE TURCKHEIM

Mail:

adrien@beampulse.com



Export des cartes de chaleur

Beampulse propose d'exporter des cartes de chaleur de manière mensuelle ou hebdomadaire. Cette innovation va permettre aux clients de conserver l'historique de leurs cartes de chaleur d'un site e-commerce.

Cette fonctionnalité permet également de suivre l'évolution des performances dans le temps (par ex. : le taux de clic sur un élément suite à vos optimisations), d'autant plus que nos cartes de chaleur sont segmentables. Cette innovation permet de répondre très facilement à des questions comme : « quel a été le pourcentage de clics sur le bouton soldes l'an dernier ? ».

BEAMPULSE

Stand E057

Contact:

Adrien DE TURCKHEIM

Mail:

adrien@beampulse.com

Amélioration éditeur WYSIWYG

BeamPulse met à disposition des éditeurs de page la solution Wysiwyg et élargit sa palette des possibilités de test AB. La puissance de segmentation et la simplicité de mise en place des campagnes couplées à l'éditeur WYSIWYG font de BeamPulse une des solutions d'AB testing et de personnalisation les plus simples et les plus complètes du marché. Cette nouveauté offre la possibilité de plonger dans la page et de faire plusieurs modifications simultanées directement sur celle-ci. Cela fonctionne également sur des pages multiples type tunnel de conversion. La création de contenu web s'en trouve grandement facilitée pour des utilisateurs n'ayant pas de connaissance HTML. Cet éditeur permet d'éditer le code source de chaque élément, permettant à des utilisateurs plus avancés des modifications plus ambitieuses qu'avec l'ancienne interface.

BMOBILE

Stand P063

Contact:

Pascal BERTOUX

Mail:

pascal@agence-bmobile.com



Dartagnan

Dartagnan est la solution SaaS qui donne à vos équipes une totale autonomie dans la création de campagnes digitales, optimisées pour tous les devices de votre marché-cible. Vos emails, landing pages et bannières sont désormais 100% responsive pour une expérience client optimale.

Dartagnan s'adapte à vos besoins et optimise vos coûts de production. L'interface de design personnalisée contient l'ensemble des éléments de votre charte graphique. Aussi, l'outil vous permet de savoir si vous concevez votre email dans le respect des bonnes pratiques établies, via un système de notifications.

Dartagnan permet à ses utilisateurs de faire des emails marketing adaptés à tous supports de lecture, tout en les aidant à optimiser leurs coûts de production et à booster leur délivrabilité !

CHANNEL PILOT SOLUTIONS

Stand C050

Contact:

Alessandro GENTILI SPINOLA

Mail:

alessandro@channelpilot.fr



ChannelPilot

ChannelPilot helps web shops increase revenue by enhancing online visibility on all relevant sales channels. Your product feeds will be automatically configured and transferred to each channel and also perfectly adapted for product listing ads. Moreover, all relevant activities on marketplaces can be taken care of in a quick and easy way. Our tool enables online shop operators to plan their targeted forecasts more accurately and effectively. The Market Price Analysis feature simplifies the process of identifying competitive advantages. Accordingly, products can be controlled and costs can be reduced significantly. The Dynamic Pricing function builds the foundation for repricing strategies.

DEVATICS

Stand J026

Contact:

Fabien KINTZIG

Mail:

fabien@devatics.com



MeteoTarget

Devatics, éditeur d'une solution complète de personnalisation en temps réel, lance le «MeteoTarget», innovation via son module de recommandation produits. Désormais, il devient possible d'intégrer à nos algorithmes les données météorologiques pour proposer le produit adéquat, au bon moment selon l'endroit et la météo où se situe le visiteur.

Ainsi, des manteaux ou des imperméables seront mis en avant dans une région, et au même moment, des robes et maillots de bain seront présentés dans une autre !

L'objectif du module MeteoTarget est d'offrir une expérience client unique tout en permettant aux responsables marketing d'augmenter la rentabilité de leur trafic grâce à la mise en avant d'offres commerciales personnalisées ou encore grâce à l'adaptation de leurs merchandising de manière automatisée, en temps réel. L'interaction avec les visiteurs devient encore plus pertinente : une stratégie de merchandising ou de cross-sell fera encore plus sens, pour une efficacité et un ROI immédiat, et donc des taux de conversion en forte augmentation.

FANVOICE

Stand M021

Contact:

Gael MULLER

Mail:

g.muller@fanvoice.com



Fanvoice Lab

FANVOICE LAB est une plateforme de CO-CREATION «clé en main».

- Elle connecte les marques à leurs clients autour de brainstormings géants sur Internet, pour améliorer des produits et services existants, ou en inventer de nouveaux (ex : produits, services VIP, boutiques, applis...).
- Sa technologie SMART DATA analyse AUTOMATIQUEMENT les feedbacks des participants. Elle combine crowdsourcing, analyse sémantique, Big Data et leviers e-marketing pour détecter des insights consommateurs rapidement et à moindre coût.
- En faisant émerger de précieuses informations "cachées", FANVOICE LAB permet aux marques et e-commerçants de concevoir une offre plus adaptée et améliorer la SATISFACTION.
- Cette solution cloud combine BIG DATA, Text Mining, gamification et social media pour faciliter les projets participatifs, et automatiser l'analyse des données récoltées. La marque active un site clé en main, puis invite ses clients à y réagir sur différents thèmes. La Data Visualisation permet de faire émerger les attentes communes des consommateurs (insights, freins et moteurs d'adhésion...), tout en minimisant les traitements manuels.
- Les bénéfices sont l'amélioration de la connaissance client, réduction des coûts, des risques et du Time to Market.

HOWTANK

Stand M021

Contact:

Camille INGOLD

Mail:

camille@howtank.com



Click to Community

Créé par Steven Harel, Emeric Teil et Sébastien Foret, Howtank est l'inventeur et le leader du Click to Community, le 1er tchat communautaire. Howtank permet aux meilleurs membres de la communauté d'accueillir, guider et conseiller les internautes en temps réel pour permettre une interactivité aussi riche que possible entre les marques, les communautés et les clients.

Avec une technologie éprouvée et simple à intégrer, Howtank apporte une solution au manque de contact humain sur les sites de vente de biens et de services en faisant intervenir les bonnes personnes au bon moment. Howtank donne donc la possibilité aux communautés d'utilisateurs de jouer un rôle fort, en complément des services clients professionnels, dans l'amélioration de l'expérience des internautes.

IZBERG MARKETPLACE

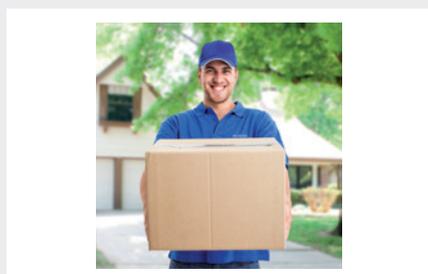
Stand G063

Contact:

Benoit FERON

Mail:

benoit@izberg-marketplace.com



IZBERG FullCommerce

IZBERG FullCommerce, créée par IZBERG Platform, est la première solution e-commerce spécialisée en marketplace. Elle permet de créer une marketplace de A à Z (back-end et front-end) sans avoir besoin d'utiliser une solution e-commerce déjà existante.

L'offre FullCommerce permet aux clients d'IZBERG d'obtenir rapidement une marketplace complète, personnalisée et flexible. Cette technologie permet donc de profiter de toutes les bonnes pratiques de place de marché en ayant à la fois un back-end et un front-end adaptés. Il est donc possible par exemple d'ajouter une dimension éditoriale ou sociale à sa marketplace sans obtenir de problème lié à l'architecture de la solution e-commerce.

LOVIIT

Stand B033

Contact:

Gregory BOURDAXROT

Mail:

gregory.bourdarot@loviit.com



Loviit
Smart Payment

Loviit Installment

Loviit Installment est une offre clé-en-main de paiement fractionné en marque blanche unique en France, qui permet aux sites marchands de proposer à leurs clients de payer en 3 ou 4 fois avec leur méthode de paiement préférée : CB, Paypal, virement, prélèvement...

La souscription au service ne nécessite pas le remplissage d'un formulaire spécifique par le client et s'intègre à 100% dans le parcours d'achat existant du site marchand. Le paiement de la commande est garanti au marchand et le CA total lui est reversé immédiatement. Offre disponible à l'international sur l'ensemble de la zone EEE.

Pour les sites marchands il s'agit d'un véritable outil de performance commerciale. La facilité de trésorerie permet une augmentation significative du taux de conversion, la réduction du temps de passage à l'acte et l'augmentation du panier moyen. Par ailleurs, le service en marque blanche permet une amélioration de la satisfaction client et de sa fidélisation car c'est bien le site marchand qui offre ce service, et non un organisme de crédit... Enfin, il s'agit de la seule solution qui peut accompagner les marchands dans leur conquête de marchés européens et être proposée aux acheteurs étrangers.

MAZEBERRY

Stand J042

Contact:

Thibaut LEMAY

Mail:

thibaut.lemay@mazeberry.com



MZ INSIGHT

MZ INSIGHT, solution de Mazeberry, analyse toutes les données de performances des e-commerçants et fournit des recommandations personnalisées. Désormais, le responsable marketing obtient des pistes d'optimisation sans avoir besoin d'analyser en profondeur ses résultats. L'algorithme de MZ INSIGHT lui fait gagner du temps, permet des analyses plus fines et plus de pistes d'optimisation.

MEDIEGO

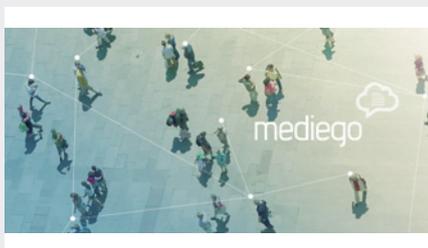
Stand D062

Contact:

Xavier LUCAS

Mail:

xavier.lucas@mediego.com



Mediego

Enfin des contenus pertinents : grâce à son algorithme de similarité entre utilisateurs, Mediego assure la pertinence des recommandations de contenus en temps réel et fluidifie la navigation des visiteurs sur les sites Internet. Issue de 4 années de recherche et développement au sein du laboratoire Inria (Rennes), Mediego identifie les similarités entre internautes pour offrir des contenus pertinents et personnalisés dès la première visite. Installer Mediego sur un site depuis le panneau d'administration Mediego est simple et intuitif, il permet de paramétrer et d'intégrer rapidement les recommandations sur un site internet. L'objectif : proposer des produits adaptés à l'internaute et améliorer l'expérience d'achat, mais également guider les visiteurs avec des recommandations pertinentes et augmenter le taux de conversion.

MERCHANDISING.IO

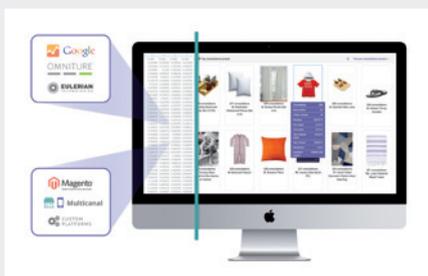
Stand J042

Contact:

Antoine BRUNO

Mail:

antoine@merchandising.io



Merchandising.IO

Merchandising.IO aide les grandes enseignes à optimiser leur pratique de l'e-Merchandising sur leur boutique e-commerce. Chaque jour, Merchandising.IO récupère les données collectées par vos différents outils et les reconnecte à vos visuels produits, vos catégories, vos stocks, vos segments clients. L'objectif est simple : un gain de temps considérable sur l'analyse, de la visibilité sur ses actions, et de meilleures performances commerciales sur le web.

En transformant vos données brutes en une application visuelle, rapide et actionnable, Merchandising.IO vous permet de gagner un temps considérable dans l'analyse, et vous offre une vision claire du comportement de vos produits sur votre boutique en ligne. Vous retrouvez votre structure produit telle que vous la connaissez, et analysez en détail les performances de vos sous-niveaux. Vous êtes connecté à vos marques, vos vendeurs, vos matières : tous les attributs qui constituent votre offre. Toutes ces données sont en permanence scannées au travers d'algorithmes pour vous aider à définir un plan d'action efficace pour l'amélioration de vos performances.

MIXDATA

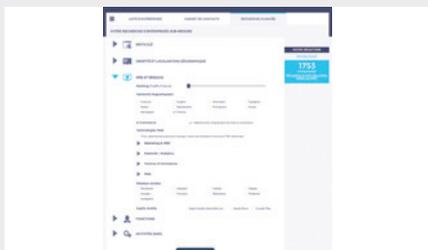
Stand D056

Contact:

Alain CORBAN

Mail:

acorban@mixdata.com



Mixdata

Commercialisé depuis septembre 2014, Mixdata est le 1er moteur de recherche d'entreprises qui mixe infos du web et infos légales pour prospecter différemment. Plus de 750 000 sites web sont rattachés à un siren, près de 50 000 e-commerçants sont analysés et plus de 3 millions de décisionnaires sont mis à jour instantanément via les réseaux sociaux.

Mixdata va plus loin en analysant plus de 700 technos web détectées sur les sites (à partir de Juin 2015) :

- Marketing & CRM : Support et Feedback > Gestion d'événements > Marketing Automation > Retours et témoignages clients > Email Marketing > Search Marketing > Chat > CRM
- Publicité - Analytics : Outils publicitaires > Retargeting > Web analytics > Ad Server
- Technos E-Commerce : Solutions de paiement > Systèmes de réservation > Plate-formes E-commerce > Services de livraison > Partenaires bancaires
- Web : CMS > Hébergement > Frameworks > Certificats SSL..

Que ce soit par recherche sémantique libre ou sur critères inédits (près de 800 critères disponibles), en une requête, on génère une liste d'entreprises « cœur de cible » que l'on n'aurait jamais pu trouver par une approche « classique ». C'est la révolution dans les bases d'information BtoB !

MOBILTRON

Stand C013

Contact:

Jean-Baptiste FOURNIER

Mail:

jean-baptiste.fournier@mobiltron.fr

Module Prestashop/Mobiltron

Depuis sa diversification dans le e-commerce en 2006, Mobiltron s'efforce de faciliter l'accès à l'externalisation logistique pour les e-commerçants. En 2015, Mobiltron poursuit sa volonté de satisfaire les e-commerçants en proposant un module Prestashop paramétré aux spécificités IT Mobiltron.

Les e-commerçants utilisant l'application web de gestion de boutique en ligne peuvent maintenant interfacier leur site à leur plateforme logistique et ainsi permettre les échanges de fichiers sans développement spécifique. Ce module permet d'échanger des fichiers en .csv du SI Prestashop au SI Mobiltron en automatique (flux stock, fichiers de commandes, flux des retours...).

Les e-commerçants peuvent enfin trouver chez un seul et même prestataire l'ensemble des fonctionnalités de la chaîne logistique, depuis la transmission des commandes jusqu'à la gestion des retours.

NEOPOST SHIPPING

Stand D028

Contact:

Carine GUERBET

Mail:

c.guerbet@neopost.com



Système de colisage automatique CVP-500

Néopost shipping a optimisé le système d'emballage avec une atomisation des commandes des colis sur mesure au volume optimisé. Il suffit de 7 secondes pour emballer une commande tout en effectuant des économies de carton et calage.

NEOPOST SHIPPING

Stand D028

Contact:

Jean-Baptiste FOURNIER

Mail:

jean-baptiste.fournier@mobiltron.fr



Temando

Temando est un logiciel des expéditions pour le commerce du futur. Néopost shipping facilite la livraison finale en connectant les ressources logistiques dans une plateforme unique dédiée pour les ecommerçants.

NOVULYS

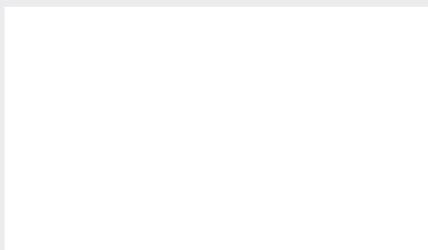
Stand J018

Contact:

Fred-Alain CODJIA

Mail:

fred-alain.codjia@novulys.fr



Vertioso

Novulys a créé Vertioso, la solution qui permet aux enseignes Marketing d'améliorer leur connaissance du shopper et de son parcours d'achat sur le canal web et dans les points de vente. Vertioso permet la convergence des technologies de CRM, fidélisation, veille des réseaux sociaux, marketing direct, e-commerce et intégration de données. Cette solution est aussi capable de gérer et distribuer des cartes dématérialisées (fidélisation, ventes privées, privilèges) auprès des consommateurs afin d'entretenir la relation client. En s'appuyant sur le leader du marché CRM (Microsoft) Vertioso est une solution pérenne et évolutive.

ORBITVU

Stand H062

Contact:

Jean-Christophe CHAMOUTON

Mail:

jcchamouton@orbitvu.com



Imatik

Orbitvu revolutionizes photography market with its new solution Imatik. Imatik is the world's first fully automated, one-button solution for automatic product photography designed to produce high volume product photography. It enables anyone without photographic knowledge to instantly produce professional quality product photos and 360° presentations. Imatik has four main benefits: cost reduction, faster time to market, increased sales and reduced returns and image independence.

PYGMALION MEDIA - REALYTICS

Contact:

Benoît LION

Mail:

blion@orbitvu.com

Realtime media-planning TV

Pygmalion Media a résolu les mystères d'un succès ou d'un échec d'une vague TV d'un pure-player en découvrant 18 critères influençant le ROI d'une vague TV. Pygmalion Media et Realytics traquent et analysent les campagnes TV pour transformer les datas en recommandations media planning efficaces et ainsi rentabiliser les investissements TV et augmenter le ROI.

SAILENDRA

Stand P052**Contact:**

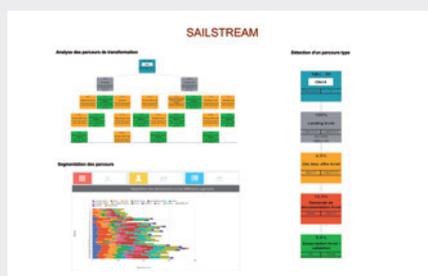
Anne-Laure PAYAN

Mail:

anne-laure.payan@sailendra.fr

Sailstream

Sailendra a développé une nouvelle solution de marketing prédictif en temps réel : Sailstream. Cette solution permet aux e-commerçants de fidéliser et cibler intelligemment les visiteurs. Sailstream se distingue par l'alliance d'un puissant outil de marketing prédictif et d'une analyse automatique en temps réel. Un effort a été apporté pour l'utilisation de cette solution qui se veut fluide, intuitive et conviviale. Le caractère automatique de Sailstream permet de maîtriser les coûts tout en accédant à un système performant. Enfin, Sailstream s'adapte à tous types de sites web et secteurs d'activité.



SPREADING APPS

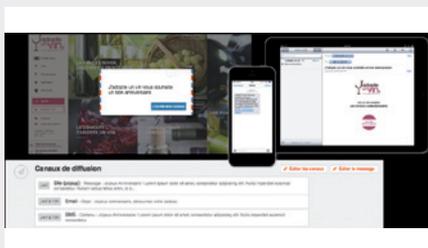
Stand P076

Contact:

Adeline DELAFORGE

Mail:

adeline@spreadfamily.com



Unified Message

Face à l'infobésité, il faut réussir à délivrer le bon message au bon endroit et au bon moment. C'est l'objectif de Spreading Apps avec sa nouvelle solution : Unified Message. Unified Message permet de cibler les clients et décline les messages des marques sur différents canaux, de manière adaptée et surtout personnalisée. Pop-up du site, email ou sms sont configurables en fonction des comportements et des préférences des consommateurs. Grâce à Unified Message, une marque peut anticiper tout un déroulé de points de contact afin de s'assurer de la bonne réception du message au moment opportun, avec une pression marketing maîtrisée.

STOCK IT

Stand B005

Contact:

Stéphane LEMARCHAND

Mail:

stephane.lemarchand@stock-it.fr



Tracking via smartphone

Stock It facilite les process de livraison grâce à la récupération via un smartphone de la preuve de livraison et de la signature quelques minutes après la livraison réalisée. Cette solution permet à tout moment d'informer des commandes avec les possibles problèmes de livraison (qualité, quantité, problème d'accès...).

STOCK IT

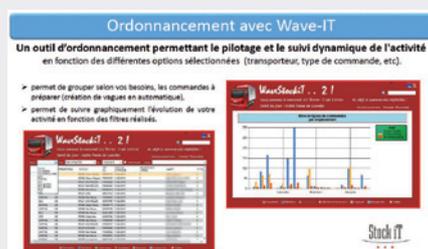
Stand B005

Contact:

Stéphane LEMARCHAND

Mail:

stephane.lemarchand@stock-it.fr



Ordonnancement avec Wave-IT

Stock It a développé l'outil d'ordonnancement Wave-It qui permet le pilotage et un suivi dynamique de l'activité en fonction des différentes options sélectionnées. Globaliser les commandes est facilité par ce nouvel outil.

TRIGGER

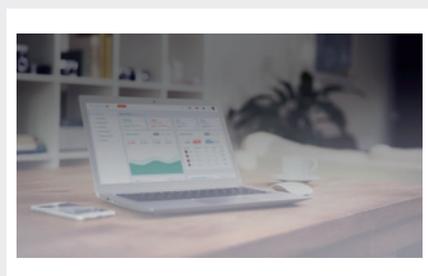
Stand P055

Contact:

Alain SOUNDIRARASSOU

Mail:

alain@mycoach-ecommerce.com



TRIGGER

Trigger est une solution d'automatisation marketing permettant aux e-commerçants de relancer automatiquement et facilement les paniers abandonnés sur les sites mais aussi les clients inactifs, les primo-commandants avec un message personnalisé envoyé par email ou SMS. Envoyer le bon message au bon moment et à la bonne personne permettrait d'augmenter le CA des sites e-commerce de 20% selon les premières estimations de Trigger.

TWENGA

Stand P055

Contact:

Edouard ORMANCEY

Mail:

edouard.ormancey@twenga.com



Smart BID

Smart Bid de Twenga est une solution avancée de gestion d'enchères automatisée pour Google AdWords qui permet d'améliorer le ROI de campagnes SEM existantes pour les e-commerçants. Smart Bid possède un gestionnaire d'enchères automatisé au niveau de chaque produit, de meilleure performance avec un moteur de prédiction qui se base sur 40 facteurs pour estimer le potentiel de conversion de chaque clic et une optimisation en continu par un système de tracking propriétaire qui capte les signaux faibles afin d'augmenter la performance.

TWENGA

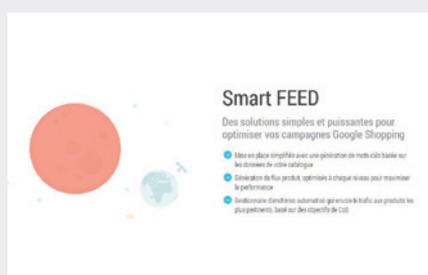
Stand P055

Contact:

Edouard ORMANCEY

Mail:

edouard.ormancey@twenga.com



Smart FEED

Twenga lance Smart Feed, une solution simple et puissante d'optimisation de campagne Google Shopping. Il est maintenant plus simple pour les e-commerçants de maîtriser la complexité de Google Shopping pour augmenter leur chiffre d'affaires et leur rentabilité. Smart Feed permet une optimisation des flux, une meilleure gestion des enchères, une réactivité plus grande et un ciblage plus pertinent. Ainsi, Smart Feed permet de tirer le meilleur de Google Shopping, canal devenu incontournable pour les e-commerçants.

UNIVERS EMBALLAGE

Stand B002

Contact:

Florence COURNEDE

Mail:

fcournede@univers-emballage.com



Caisse à fond automatique intégrant la solution d'expédition et de retour client

L'univers de l'Emballage a résolu le problème de la gestion des expéditions et des retours produits pour les e-commerçants avec leur caisse à fond automatique Premium. Cette nouvelle caisse permet un gain de productivité, une meilleure stabilité pendant le transport et une expérience client positive (bande d'arrachage intégrée pour l'ouverture et seconde fermeture adhésive incluse pour le retour produit).

UNIVERS EMBALLAGE

Stand B002

Contact:

Florence COURNEDE

Mail:

fcournede@univers-emballage.com



Catalogue SPÉCIAL EMBALLAGES E-COMMERCE

L'univers de l'Emballage accompagne depuis plus de 25 ans ses clients dans l'optimisation de leurs posters d'emballage et le développement de nouveaux produits. Le nouveau catalogue Spécial Emballages E-commerce offre des produits adaptés aux professionnels de la VAD et de l'e-commerce dans tous les secteurs. Le catalogue permet en un coup d'œil de trouver la solution d'emballage la plus optimale.

VUCA STRATEGY

Stand J026

Contact:

Jean-Paul CRENN

Mail:

jpcrenn@vuca-strategy.com



La stratégie VUCA

Webcolibri lance la première offre de transformation digitale globale intitulée « Vuca Strategy » pour aider les entreprises à faire face à la réalité du monde. Cette stratégie permet de combiner l'expertise digitale, l'écoute du client, la mise en agilité des systèmes d'information et des processus. Ainsi la prise de risque est limitée et le modèle économique des e-commerçants peut évoluer vers une transformation digitale.

WORDBEE

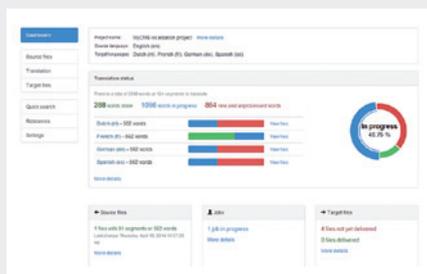
Stand G049

Contact:

Laurent MEGGS

Mail:

lmeggs@amalthea.fr



Wordbee Beebox

Wordbee lance deux nouveaux connecteurs pour Wordbee Beebox. Le premier permet de simplifier la localisation des sites web et de commerce électronique sans avoir besoin de compétences informatiques. Le deuxième peut suivre en temps réel l'état d'avancement des projets de traduction mais aussi capitaliser en activant des « mémoires de traduction » dans le Cloud grâce à Wordbee Translator. Grâce à Wordbee Beebox, les e-commerçants réalisent un gain de temps non négligeable et améliore la qualité de la localisation des sites web en réduisant les erreurs de traduction.

YSANCE

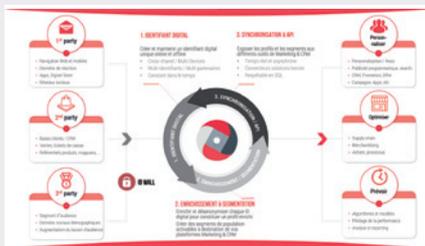
Stand P043

Contact:

Romain CHAUMAIS

Mail:

romain.chaumais@ysance.com



Digital Data Factory

Ysance a développé le Digital Data Factory, plateforme cloud de type data management platform (DMP) qui permet de centraliser, réconcilier et activer les données clients online et offline à destination du marketing, du CRM et de la performance opérationnelle. Cette solution aide les acteurs du retail à déployer une véritable stratégie omnicanal afin de soutenir les ventes sur le web pour chaque magasin. Grâce à Digital Data Factory, il est plus simple d'organiser les stocks et de gérer la relation client.

YUZU.CO

Stand N062

Contact:

Emilie AUDOLY

Mail:

emilie@yuzu.co



Yuzu Network

Yuzu est le premier réseau de cross-selling entre e-commerçants pour cibler et échanger des shoppers. Les e-commerçants peuvent acquérir de nouveaux clients ultra ciblés et monétiser leurs pages et emails de confirmation de commande. Grâce aux datas, Yuzu analyse les historiques d'achat et les comportements de consommation de millions de shoppers et développe un algorithme de recommandation d'offres ultra performant. Yuzu est un réseau vertueux à la fois pour les e-commerçants et pour les shoppers qui bénéficient d'offres promotionnelles ciblées.

ZEBESTOF

Stand R076

Contact:

Emmanuel PONCET

Mail:

eponcet@zebestof.com



Zebestof plateforme programmatique

Zebestof propose une solution clé en main de plateforme de marketing programmatique en self service. Cette solution permet de diffuser de la publicité ciblée sur desktop, tablette et mobile en format display, vidéo et rich media (habillage). Elle est utilisable pour des logiques de branding, trafic, retargeting, conversion, engagement, fidélisation. Zebestof a reçu le fast 50 Deloitte IDF en 2013 et 2014.

ZEBESTOF

Stand R076

Contact:

Emmanuel PONCET

Mail:

eponcet@zebestof.com



Ooxad

Ooxad, développée par Zebestof est la première plateforme publicitaire réalisée en France pour l'acquisition et le retargeting, sans frais de setup. L'atout principal d'Ooxad est une utilisation simple pour tous : pas de minimum de budget, pas de minimum de trafic nécessaire pour démarrer, pas de maximum de bannières pour diffuser les offres e-commerçants. Mais Ooxad est aussi la garantie de la protection des données : elles ne sont ni louées, ni vendues, ni mélangées. L'e-commerçant en est le réel propriétaire. Ainsi, grâce à Ooxad, l'e-commerçant peut toucher et cibler sans intermédiaire et peut réaliser jusqu'à 50% de son budget marketing.

CAMELEON GROUP

Stand P042

Contact:

Service commercial

Mail:

merchandising@cameleongroup.com

**Insight Manager**

CAMELEON GROUP propose une nouvelle solution d'Insight Manager, capable de traiter les données recueillies (qualitatives et quantitatives). Cet outil permet de générer ses propres tableaux de bord. La plateforme peut être multi utilisateurs pour piloter plusieurs campagnes simultanément et croiser les données sur plusieurs campagnes. Il est également possible d'intégrer des données venant de sources internes ou autres instituts. Les données peuvent être exportées sous plusieurs formats et les résultats de la campagne mis en forme sous plusieurs types de graphiques. L'outil permet également un management des profils utilisateurs avec possibilité de modifier les accès en super user. Autre nouveauté, la création d'alertes push mail en fonction des critères paramétrables. Cette plateforme web regroupe toutes les données Insight pour piloter ses résultats et optimiser sa stratégie en point de vente.

CAMELEON GROUP

Stand P042

Contact:

Service commercial

Mail:

merchandising@cameleongroup.com

**Digital Manager**

Il est aujourd'hui possible de créer et simplifier ses applications HTML5 grâce à la plateforme web Digital Manager de CAMELEON GROUP. Elle permet de créer et modifier ses contenus retail à distance, mais également de monitorer la diffusion de ses applications digitales multidevices et multi OS.

CEGID

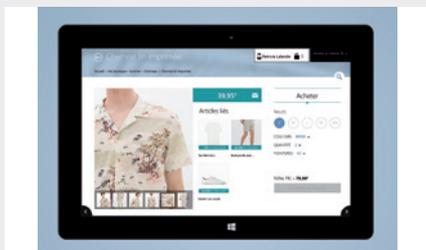
Stand J010

Contact:

Tania OAKY

Mail:

toakey@cegid.fr

**Yourcegid Retail Mobile Clienteling Y2**

A l'ère du commerce connecté, CEGID lance Yourcegid Retail Mobile Clienteling Y2. Cette nouvelle application mobile transforme la relation client-vendeur en magasin et permet un service client augmenté. Yourcegid Retail Mobile Clienteling Y2 est une offre sur tablette complète, modulaire et orientée client. L'application permet aux enseignes d'augmenter leurs ventes en magasin, les conseillers-vendeurs disposant :

- d'une meilleure connaissance des clients, vue 360° de la vie du client (interactions avec la marque quels que soient les canaux, campagnes marketing reçues, visibilité des partages & Likes du client en lien avec la marque),
- d'une information détaillée sur les produits (détails/caractéristiques techniques, stocks disponibles actualisés en temps réel...)
- et la capacité à proposer des services omnichannel prolongeant la relation sur les autres canaux : click&collect, store to web. Le vendeur en magasin, grâce à une identification rapide du client (check-in, carte de fidélité), peut accéder à tout l'historique d'achat et toutes les interactions du client avec la marque quel que soit le point de contact emprunté. Le client bénéficie ainsi d'une expérience d'achat inégalée avec un parcours client sans rupture et une expérience shopping valorisante sur tous canaux.

CEGID

Stand J010

Contact:

Tania OAKY

Mail:

toakey@cegid.fr

**Yourcegid Retail Intelligence Y2**

CEGID lance Yourcegid Retail Intelligence Y2. Cette nouvelle solution transforme la manière dont les enseignes pilotent leur activité. L'enjeu : réussir la convergence et la synchronisation des données métier issues des canaux de vente et délivrer l'information stratégique et opérationnelle aux bonnes personnes, au bon moment, où qu'elles soient. Simple et rapide, la solution propose des tableaux de bords interactifs actualisés en temps réel dans le monde entier et disponibles sur multiples devices (PC, tablettes, smartphone...). La technologie sélectionnée 100% full web permet à la solution de restituer une quantité importante de données dans un environnement très interactif et facilement personnalisable. L'innovation ? Yourcegid Retail Intelligence Y2 propose de manière packagée un accès à plus de 80 thématiques d'analyse, et offre également la possibilité de personnaliser ses propres indicateurs. Les équipes de direction et de vente pourront visualiser et suivre des informations pertinentes : niveaux de stock, performance des vendeurs, indicateurs de rentabilité, performance du réseau ou de la stratégie omnichannel... Yourcegid Retail Intelligence Y2 offre une connaissance plus fine des activités Retail, CRM et omnichannel et permet d'accéder à des informations pertinentes pour prendre des décisions intelligentes et stimuler le chiffre d'affaires. Analyser les clients, les produits et les transactions pour l'ensemble des canaux et des zones géographiques est possible partout, tout le temps.

CIPHERLAB - PAGE UP

Stand H010

Contact:

Arnaud HEVENARD

Mail:

athevenard@pageup.fr



CipherLab RS30

CIPHERLAB - PAGE UP lance CipherLab RS30, un Smartphone Android durci aux caractéristiques dignes des terminaux industriels : Lecteur codes-barres CCD, Laser ou 2D, RFID HF (NFC), Bluetooth 4 et grande résistance aux chutes. L'innovation ? L'ergonomie et la simplicité d'utilisation d'un Smartphone grand public aux caractéristiques évoluées qui offrent un gain de temps et d'efficacité dans ses tâches. Tournant sous Android 4.4, le Android PDA Tactile RS30 s'utilise de façon intuitive, avec ou sans gants de travail. Construit avec Gorilla Glass 3, le panneau multi-touch 4.7 est bien protégé contre les chutes. Très léger malgré un grand écran tactile de 4,7", sa prise en main est remarquable. Avec sa batterie de secours et sa connectivité WiFi étendue, le RS30 permet la capture de données en toutes circonstances, et en toute sécurité évidemment. Il permet aux utilisateurs de bénéficier de la technologie RFID et d'identification de codes-barres dans un outil de tous les jours.

CIPHERLAB - PAGE UP

Stand H010

Contact:

Jean-Claude ROUSSEAU

Mail:

jccrousseau@pageup.fr



Solution de paiement via PinPad Bluetooth

CIPHERLAB - PAGE UP innove avec une nouvelle solution de paiement via PinPad Bluetooth. Elle offre la possibilité d'intégrer une fonction de paiement à ses activités via un appareil mobile connecté en bluetooth à un pinpad. Il est également possible d'implanter cette fonction dans ses solutions existantes.

L'innovation ? La possibilité d'intégrer facilement le paiement sécurisé à ses solutions mobiles, ce à moindre coût. L'utilisateur peut alors accepter les cartes bancaires françaises et internationales dans son activité. La valeur ajoutée ? La solution est hautement compatible et garantit une sécurité maximale grâce à la protection des données. De plus, la solution ne nécessite pas d'abonnement.

CYLANDE

Stand M018

Contact:

Mireille REICHERT

Mail:

mreichert@cylande.com

United Retail POS

CYLANDE lance United Retail POS, une extension de sa gamme United Retail. Dans la continuité de sa stratégie omnicanale et digitale, UR POS est maintenant disponible sur de nouveaux devices innovants parmi lesquels la cabine d'essayage interactive. Celle-ci offre une interface tactile intuitive permettant de proposer des tailles alternatives, des produits complémentaires, de faire appel à un vendeur ou encore de payer en cabine. Si les vendeurs en boutique sont équipés de montres connectées, ces derniers recevront par ailleurs directement les notifications de demandes d'articles ou de tailles additionnelles venant de la cabine sur leurs montres. L'innovation ? Une expérience client optimale et réellement sans couture. La transaction de vente étant pilotée et suivie par un order management, le consommateur accède à l'ensemble des produits et offres commerciales d'une enseigne sur tous les devices qui lui permettent d'interagir avec elle, que ce soit en point de vente, sur le web ou via mobile (smartphone, tablette, TV connectée, PC, borne, vitrine interactive...). L'acte d'achat est simplifié et réalisable à tout moment, sans notion de localisation. UR POS s'adresse aux enseignes désireuses de déployer une véritable stratégie omnicanal. La solution permet de créer un parcours client sans couture et de distribuer une politique commerciale identique quel que soit le canal de distribution utilisé. Elle s'appuie sur un référentiel unique et partagé en temps réel (clients, prix, stocks, ventes) par tous les logiciels Cylande, offrant ainsi une vision à 360° de chaque client. UR POS est la solution idéale pour digitaliser le point de vente.

DEEPIDOO

Stand M036

Contact:

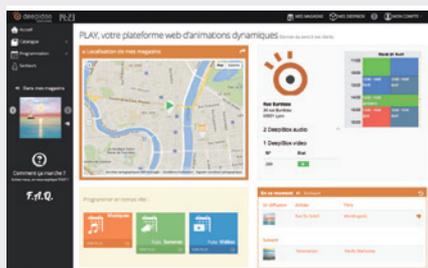
Alexandre ASSOUS

Mail:

alexandre@deepidoo.com

PLAY By Deepidoo

PLAY By Deepidoo est la nouvelle plateforme web développée par Deepidoo. Innovante, il s'agit de la première solution permettant de programmer et de diffuser en temps réel les actions communication et marketing des enseignes au travers d'animations sons, musiques, vidéos et odeurs : affichage digital, radio instore, parfum d'ambiance. La valeur ajoutée ? L'instantanéité, le hub des sens, l'autonomie et la simplicité.



DISPLAY MEDIA

Stand P026

Contact:

Philippe PINAULT

Mail:

contact@displaymedia.fr



MTAKEHOPS

Les nouvelles tables tactiles multipoints, MTAKEHOPS, de DISPLAY MEDIA proposent une fluidité d'utilisation remarquable. Personnalisables et réalisables sur-mesure, elles s'adaptent idéalement au lieu d'utilisation. La table tactile est un moyen simple et convivial de partager, d'accéder et de gérer des éléments numériques (photos, vidéos, fichiers, musiques, présentations...). Plus qu'un outil d'aide à la décision, il s'agit là d'un mode de collaboration pour la visualisation et la navigation. L'interface peut bénéficier de nombreuses applications (jeux, quizz...). MTAKEHOPS est disponible en écran 32", 42", 46" ou 55". Les spécificités ? Tactile capacitif projeté ; Tactile Multipoints ; Player puissant jusqu'à Intel Core i7 avec carte graphique séparée ; Personnalisation (Design, construction, dimensions, coloris, ...) ; Adaptabilité à un fonctionnement Indoor et version possible en Outdoor ; Multiples options (Wifi, Bluetooth, Antivandale, Haut-parleur, ...) ; Dimensions : en fonction du design et de la taille d'écran. La valeur ajoutée ? Intégration de l'écran ou l'écran player pour répondre à toutes les contraintes : environnement, technologie, architecture du point de vente. Il est désormais possible de réaliser son mobilier interactif de A à Z, selon ses besoins. DISPLAY MEDIA prend en charge les projets dans leur globalité, de la conception au déploiement en passant par la fabrication.

DISPLAY MEDIA

Stand P026

Contact:

Philippe PINAULT

Mail:

contact@displaymedia.fr



DMCWARE-SAAS

Le nouveau logiciel DMCware de DISPLAY MEDIA est un atelier logiciel de création et de diffusion de contenu multimédia. Il permet de gérer tous types de fichiers multimédias (images, vidéos, flash, page web, texte, PDF, CSV, Outlook, audio...). Il se montre intuitif et très ergonomique pour une utilisation quotidienne. Cet atelier logiciel diffusera idéalement les projets multimédias sur l'ensemble des Écrans, Écrans players et autres solutions d'affichage (Mobilier urbains, Panneaux LED, Bornes et Pupitres interactifs...), augmentant ainsi l'attractivité des enseignes. Il est proposé en mode SAAS, et hébergé sur les serveurs de DISPLAY MEDIA. Il est ainsi possible de se connecter à tout moment et sur n'importe quel poste de son entreprise pour créer et diffuser une communication multimédia. Les fichiers et projets pourront également être stockés et sauvegardés sur les serveurs de DISPLAY MEDIA pour plus de sécurité. La valeur ajoutée ? Audacieusement «Multi» dans toutes ces technicités : multi-OS, multi-Écrans, multi-Zones, multi-Résolution, multi-Projets, multi-Groupes... DMCware propose une diffusion attractive des projets multimédias sur l'ensemble de ses équipements qu'ils soient directement connectés ou à distance. De cette manière, il est possible d'animer, gérer et planifier ses projets sur des supports dynamiques multiples, et de définir ses cibles d'écrans afin de maîtriser sa communication.

GENERIX GROUP

Stand P009

Contact:

Christophe KUHNER

Mail:

ckuhner@generixgroup.com

GCC web-to-store

La nouvelle solution GCC web-to-store de GENERIX GROUP propose une nouvelle approche centralisée du web-to-store. Là où les solutions actuelles créent de nouveaux silos technologiques, GCC web-to-store orchestre l'ensemble du processus « digital vers magasin » au cœur de la plateforme cross-canal GCC Sales Marketing. De fait, GCC web-to-store bénéficie automatiquement du référentiel client unique, de la centralisation des paniers, de la fidélisation et des règles de promotions, et propose un pilotage temps réel du parcours client, en parfaite synergie avec les frontaux de vente, les outils logistiques et les outils de marketing relationnel. Avec GCC web-to-store, le consommateur est à même de vivre une expérience d'achat cross-canal cohérente, sans couture et parfaitement maîtrisée. Finis les bons de réduction inapplicables selon le canal choisi, finie la non prise en compte des points de fidélité. Avec un suivi étape par étape, le consommateur sera à même d'effectuer ses achats où il l'entend et comme il le souhaite : achat ferme, réservation, simple prise de rendez-vous, pour ensuite voir et retirer ses produits dans le magasin de son choix. La valeur ajoutée ? GCC web-to-store offre la possibilité aux distributeurs d'orchestrer l'ensemble du parcours client web-to-store sans avoir à se soucier des problématiques de prix et de personnalisation selon le profil du consommateur. Le panier du client est ainsi piloté et suivi, de la commande à la livraison, selon les modalités définies par le marketing. De plus, GCC web-to-store faisant partie intégrante de la plateforme GCC Sales Marketing, la DSI est à même de mettre en œuvre une solution rationnelle, sans silo, de la vente cross-canal.

MAXXING

Stand K014

Contact:

Audrey LEVRAY

Mail:

alevray@maxxing.com

MX Mobility

Avec le nouveau module MX Mobility de MAXXING, les enseignes se connectent avec le consommateur et intègrent les fonctionnalités de géolocalisation dans leur stratégie de fidélisation grâce aux iBeacons. Elles localisent le client en dehors et dans le magasin. En caisse, le client ne présente plus sa carte de fidélité ou son smartphone. Avec l'application vendeur de Maxxing, en temps réel, le vendeur consulte et complète la fiche client, ou déploie une offre sur un produit pour finaliser la vente. Cette fiche comporte l'historique d'achat et de toutes les interactions digitales du client (site web et réseaux sociaux). L'innovation ? Grâce au module MX Mobility, la marque bénéficie d'un référentiel client unique. L'application vendeur ne permet pas seulement au commercial d'aborder le client par son nom, il saura également comment s'adresser à lui en fonction de son historique d'achats, de ses goûts et préférences, de ses interactions voire réclamations. Ce ciblage et ce service ultra personnalisés augmentent l'affinité entre la marque et son consommateur. La relation client ne se résume pas aux offres alléchantes, l'échange est primordial. Avec Maxxing, le distributeur redéfinit sa notion de fidélisation du client et opte pour une solution efficace et pérenne. La valeur ajoutée de ce nouveau module réside dans sa capacité à alimenter et enrichir la base de données clients unique en temps réel. L'enseigne a donc une vision globale de son client hyper-connecté. La meilleure connaissance du client optimise l'animation commerciale. Les offres ciblées permettent un meilleur retour sur investissement. L'enseigne génère ainsi du trafic en magasin, fait revenir un client trop longtemps absent, renforce le lien avec un client déjà fidèle ... L'émotion est la nouvelle alternative à la guerre de prix et à la réduction des marges des retailers. Maxxing propose une solution capable de piloter les campagnes et d'en mesurer le retour.

PLEBICOM

Stand P007

Contact:

Marco QUEZADA

Mail:

marco.quezada@plebicom.com



Card Linked Offers Plebicom

Cette plate-forme publicitaire permet aux enseignes de diffuser, auprès des 8 millions de consommateurs du réseau Plebicom, des offres promotionnelles ciblées (web et mobile). L'objectif est de créer du flux choisi en magasin, sans modification du SI de l'enseigne, ni action en caisse. Le Business model est construit sur la performance. L'enseigne paie des commissions uniquement si elle a généré des ventes en magasin. Elle mesure les retombées de sa campagne en temps réel et cible ses offres (comportements d'achat, géolocalisation...).

- L'enseigne choisit d'attirer de nouveaux clients ou de valoriser ses clients existants et peut sélectionner la durée de validité des offres. Un moyen malin de créer du trafic les jours de faible fréquentation.
- La solution ne nécessite aucun équipement complémentaire, ni formation des vendeurs. Elle ne crée pas de file d'attente : le client n'a rien à montrer en caisse.
- Grâce au CLO Plebicom, le marketing à la performance fait son entrée dans le commerce physique.

QWESTEO

Stand Q027

Contact:

Karine PEYRICHOU

Mail:

karine.peyrichou@evalandgo.com



Qwesteo borne autonome

Qwesteo est le spécialiste de la collecte de feedback client à chaud en point de vente. La solution doit son succès à son approche innovante 1 client = 1 clic, en rupture avec les solutions existantes et qui assure un taux de réponse élevé. La collecte de données se fait en temps réel grâce à des tablettes tactiles connectées 3G. Aujourd'hui, Qwesteo innove en lançant une borne 100% autonome, développée en partenariat avec Sectronic, qui fonctionne sans alimentation électrique pendant plus de trois mois, la borne pourra donc être placée absolument n'importe où. Cette nouvelle borne autonome démultiplie la puissance d'analyse de Qwesteo en proposant une grande souplesse de déploiement en accord avec les attentes des magasins. En effet, le client peut désormais s'exprimer partout et tout le temps : à l'accueil du magasin, en rayon ou lors de son passage dans l'allée centrale... tout est imaginable et ajustable facilement. De plus, grâce à sa fixation universelle, elle s'adapte à tous types d'environnements. Un outil au service des enseignes donc, mais aussi des marques qui peuvent désormais toucher le client à chaud, directement en point de vente. La valeur ajoutée ? On ne peut pas améliorer ce que l'on ne peut pas mesurer. La souplesse de Qwesteo, c'est l'assurance d'une analyse exhaustive basée sur le client. L'occasion d'explorer de nombreux sujets sans jamais ennuyer le consommateur. Une analyse en temps réel qui donne un accès immédiat et continu aux résultats, avec des reportings par point de vente via une interface de pilotage à distance. Transformer la perception client en chiffres permettra de générer des indicateurs de business clés, indispensable pour améliorer l'offre et centrer le management des équipes sur le client.

RAYMARK

Stand N026

Contact:

Marika FASSONE

Mail:

mfassone@raymark.com



RAYMARK MOSAIC MOBILE

La plateforme RAYMARK MOSAIC MOBILE s'inscrit dans la nouvelle génération des produits Raymark. Véritable outil tout-en-un de gestion de la clientèle conçu pour le Clienteling, PDV, inventaire, elle permet de gérer la relation client très simplement. Cette solution améliore l'expérience en magasin et transformera les vendeurs en experts. Pour cela, elle répond à des exigences marché : création et mise à jour des données client, analyse des préférences d'achat, historique des transactions, prise de RDV, suivi de la satisfaction client, support à la présentation des produits et collections, gestion des listes de souhaits client. Raymark Mosaic mobile est l'application tablette qui va booster les ventes en magasin et sublimer la Relation Client, le tout dans une logique multicanal en y associant les réseaux sociaux (Twitter, Facebook, LinkedIn, etc.) avec ergonomie et personnalisation possible. La solution Raymark Mosaic mobile répond à la nécessité d'une relation plus personnalisée avec ses clients en offrant en magasin des outils d'aide au conseil pour améliorer le processus de vente et ainsi générer des revenus supplémentaires par client et par produit.

RAYMARK

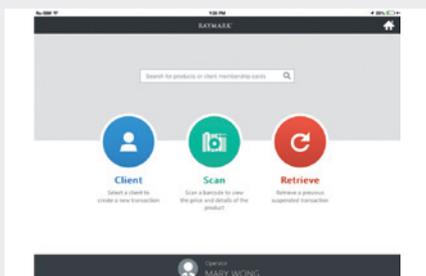
Stand N026

Contact:

Marika FASSONE

Mail:

mfassone@raymark.com



RAYMARK MOSAIC POS

Raymark Mosaic POS s'inscrit dans la nouvelle génération des produits Raymark. Grâce à un système d'exploitation (OS), l'utilisateur gagne de la liberté en utilisant le terminal de son choix. La technologie HTML5 fonctionne sur différents types d'appareils. Elle a été conçue pour améliorer l'expérience client en magasin, ce qui permet d'accéder facilement aux informations n'importe où dans le magasin, elle rend les ventes croisées et les ventes incitatives plus faciles que jamais. Ce nouveau module de gestion de l'encaissement pour les PDV répond également aux exigences du marché : un aperçu en temps réel des mouvements des stocks et du contrôle des ventes, un service unique avec une vision à 360° des comportements d'achats des clients à travers tous les canaux de vente, une optimisation du temps de formation avec une interface utilisateur simplifiée. L'innovation ? Un tout nouveau module d'encaissement 100 % tactile intégrant la Relation Client, dans une logique « multicanal » en y associant les réseaux sociaux (Twitter, Facebook, LinkedIn, etc.) avec ergonomie et personnalisation possible.

ROLAND DG

Stand P010

Contact:
Tat TRAN

Mail:
ttran@rolanddg.com



Corner de personnalisation clé en main

Devant la demande croissante du grand public, nous proposons un concept de corner de personnalisation. Destiné aux points de vente, ce kiosk permettra de personnaliser toutes sortes d'articles de votre magasin, des mugs aux coussins, en passant par les T-shirts et les lunettes. La solution est proposée clé en main avec un corner personnalisé à l'enseigne, les diverses applications réalisables et les produits concernés, ainsi que les machines et l'application permettant de customiser ses articles.

- Il existe aujourd'hui beaucoup de sites internet offrant cette prestation et très peu de boutiques de personnalisation. La personnalisation d'objets est un achat majoritairement impulsif, ce qui génère beaucoup plus de ventes en magasin. Les achats impulsifs, immédiats et non-internet sont largement supérieurs aux ventes sur le web.
- La solution clé en main inclut la conception du kiosque, les diverses articles personnalisables, les technologies employées aux machines utilisées, à l'application intuitive pour son utilisation par les clients, à l'estimation du ROI... Ce concept permet avant tout une forte dynamisation de votre point de vente, et un haut facteur de différenciation, le tout avec une rentabilité efficace.

SIMPLEFID

Stand N038

Contact:
Arnaud DEGRÈSE

Mail:
info@simplefid.com



SimpleFid

SimpleFid a pour particularité d'être la première solution de fidélisation destinée aux commerçants, artisans et TPE. Elle réunit des outils de communication, de marketing direct et de fidélisation performants et proches de ceux des grandes enseignes. Elle rend accessible au plus grand nombre et au meilleur rapport qualité prix, une solution de gestion de fichier client, de fidélisation et de marketing direct (SMS, Email, Courrier adressé) dans une interface simple. La valeur ajoutée ? Elle permet d'être autonome très facilement sur la fidélisation client et le marketing direct, permettant ainsi de rentabiliser rapidement son investissement. Le coût de la fidélisation avec SimpleFid est très faible. Le panier moyen et la fréquence d'achat sont améliorés et l'entreprise pérennisée. L'utilisation du service permet une augmentation des ventes et du chiffre d'affaires.

STORE ELECTRONIC SYSTEMS

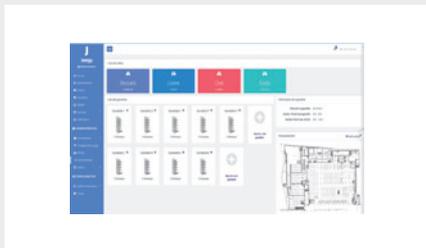
Stand J002

Contact:

Guillaume PORTIER

Mail:

guillaume.portier@ses-esl.com



Planogramme en temps réel

STORE ELECTRONIC SYSTEMS lance un nouveau planogramme en temps réel. Le logiciel de gestion des étiquettes prix utilise ces dernières pour localiser et identifier la position des produits en magasin, permettant d'apporter aux managers et aux préparateurs de commande une information de localisation fiable du produit recherché. Ce référentiel permet à l'utilisateur final de trouver de façon certaine si le produit qu'il recherche est présent. 40% des clients repartent sans avoir trouvé un produit dont ils avaient besoin et qui était présent dans le magasin. Cette innovation lui permet également de fluidifier son parcours en magasin et d'ordonner sa liste de courses afin de réaliser ses courses de manière plus simple et plus rapide. En effet, le consommateur peut, pendant son parcours en magasin, avoir accès à l'assortiment du magasin géolocalisé en mode déporté pour préparer sa visite et identifier la disponibilité et la position des produits. Cette innovation vise à augmenter la productivité de la préparation de commande en magasin pour les drives qui ne disposent pas d'un stockage dédié grâce à un effet direct sur le temps de préparation du panier beaucoup plus long en drive magasin (35min contre 15min en drive entrepôt). Elle vise également à diminuer les ruptures de stocks et le surstock grâce au merchandising dynamique.

STORE ELECTRONIC SYSTEMS

Stand J002

Contact:

Guillaume PORTIER

Mail:

guillaume.portier@ses-esl.com



Interactive shopping by SES

La nouvelle solution Interactive shopping by SES de STORE ELECTRONIC SYSTEMS permet aux clients équipés de smartphones de réaliser leurs courses de manière plus simple et plus rapide. Grâce à la plateforme logicielle et aux étiquettes, le shopper constitue son panier d'achat sur son smartphone en « taggant » les étiquettes électroniques de gondole NFC. Ainsi, le consommateur peut connaître à tout moment le montant de ses achats, effectuer un contrôle de son budget en temps réel, et passer en caisse sans décharger son panier. Cette nouveauté permet d'obtenir une réduction du temps d'attente en caisse (achats sans vidage de panier, sauf en cas de relecture) et de proposer des promotions dynamiques. Le fait de pouvoir utiliser les étiquettes afin d'interagir avec le consommateur ouvre la voie à de nouveaux services comme connaître, guider, informer, assister les consommateurs en point de vente.

WYND BY THEMATIC GROUPE

Stand N034**Contact:**

Arthur PERTICOZ

Mail:

aperticoz@wynd.eu

Wynd Terminal

Wynd a créé le premier objet connecté permettant à un restaurateur de recevoir facilement toutes les formes de commande en ligne (click&collect, livraison, réservation de table) quel que soit le point d'émission (site d'une franchise, marketplace, réseaux sociaux...). Le Wynd Terminal est ainsi le premier objet connecté permettant en un clic d'accepter ou de refuser une commande. Ce produit s'adresse à tous les points de vente, qu'ils soient indépendants ou franchisés. Il est le seul objet du secteur à digitaliser tous les points de vente en mode plug&play. En 5 minutes, chaque restaurant peut passer à l'ère du digital. Grâce à l'agrément bancaire de Wynd, le terminal permet d'accepter les paiements out-store (depuis Internet) ou in-store. Le client est prévenu de l'état de sa commande (prêt, en préparation...) en temps réel. Il suffit également de quelques minutes pour qu'une marketplace intègre le point de vente d'un gérant, lui permettant ainsi d'augmenter son chiffre d'affaires facilement et sans investissement. La valeur ajoutée ? Le Wynd terminal permet de faciliter les processus d'habitude complexes et/ou longs et d'augmenter la productivité de 17 à 32 % sur un point de vente, grâce à une plateforme unique et simple regroupant toutes les fonctions utiles. Le taux de satisfaction des solutions est de 84% avec pour 3 critères de satisfaction : l'apport de nouveaux moyens de commande par la marque, un sentiment de proximité et d'adaptation aux nouvelles réalités de la consommation et enfin une mise en avant des produits avec des informations capitales (disponibilité).

PARIS RETAIL WEEK

RESTONS CONNECTÉS !

Retrouvez toute l'actualité des salons sur



E-COMMERCE
L'ÉVÈNEMENT CROSS-CANAL

www.ecommerceparis.com

**DIGITAL
STORE**

By EQUIPMAG

www.digital-in-store-event.com

Consultez notre blog des news & tendances retail

www.parisretailweek.com

#ParisRetailWeek

#ECP15

#DIS15



Direction Communication PARIS RETAIL WEEK

Hélène Tsoungui / Sophie Louveau
+ 33 (0)1 76 77 16 18 / 14 28
helene.tsoungui@comexposium.com
sophie.louveau@comexposium.com

Contact Presse

Oxygen
Angélique de Barros / Alexia Mercier / Noémie Diaz De Cerio
+ 33 (0)1 41 11 37 70
parisretailweek@oxygen-rp.com