

ANIMER SON POINT DE VENTE AVEC LES OUTILS NUMÉRIQUES

Pourquoi animer ma boutique ?



Générer du trafic en magasin



Fidéliser votre clientèle



Vous démarquer de vos concurrents

Les fondamentaux

A l'heure du numérique, qui est au cœur des habitudes d'achat des consommateurs, il est important de digitaliser votre magasin. Selon une étude Hubspot, plus de 90% des Français font des recherches sur le internet avant d'acheter en magasin. Un chiffre à ne pas négliger à l'ère du digital.



Par où commencer ?

1

Définir vos objectifs de vente

- Générer du trafic en boutique
- Augmenter votre panier moyen
- Favoriser l'achat d'impulsion
- Fidéliser votre clientèle
- Faire du chiffre en période creuse
- Lancer un nouveau produit
- Engager votre communauté de fans
- Valoriser votre image

2

Connaître les outils digitaux pour votre commerce

Selon vos objectifs de vente et selon votre type de commerce, vous aller pouvoir définir les outils numériques les plus adaptés pour capter les données ou habitudes de vos clients. Vous répondez ainsi à leurs besoins et collez avec l'image des points de vente de demain.

3

Trouver des équipements qui vous différencient

La différenciation est un atout important pour faire venir votre clientèle au sein de votre boutique et non celle d'un de vos concurrents. Des équipements différents des autres magasins et qui offrent un parcours client novateur, plairont à votre clientèle qui restera plus longtemps et effectuera des achats supplémentaires.

Avant d'aller plus loin...

Vos clients sont venus dans votre point de vente digitalisé, il ne vous reste plus qu'à les fidéliser pour agrandir votre clientèle. Consultez notre fiche pratique :

Voir la fiche pratique : [fidéliser-vos-clients.pdf](#) (laboutic.fr)

Les outils « web to store »

La digitalisation de votre point de vente peut prendre la forme « web to store » afin d'exploiter les nouvelles technologies pour attirer dans votre boutique les clients, puis de les fidéliser.

1 Le SMS marketing

C'est une technique d'envoi de messages aux clients ou prospects, directement sur leur téléphone mobile qui peuvent être promotionnels ou informatifs.



Avantages :

- Une communication directe et rapide
- Un coût faible pour une rentabilité élevée
- Une fidélisation renforcée

2 La carte de fidélité dématérialisée

C'est une carte digitale qui ne nécessite plus de carte physique. Ainsi le client peut bénéficier des avantages de cette carte sans l'avoir physiquement sur lui ou en utilisant une application sur son smartphone.

Avantages :

- Toujours disponible avec le numérique, même en cas d'oubli
- Inciter à de nouveaux achats
- Constituer une base de données solide
- Mieux connaître et fidéliser le client
- Proposer des offres ciblées

3 Le Click & collect

C'est un service proposé aux consommateurs pour réserver ou commander des produits en ligne avant de les retirer directement dans votre boutique.

Avantages :

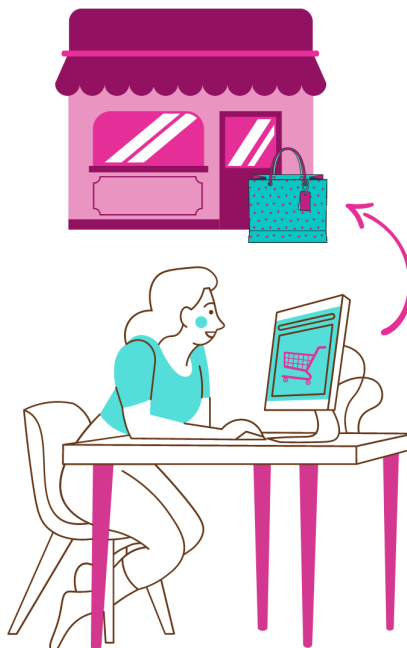
- Mise à disposition des produits presque instantanément
- Absence de coûts de livraison
- Opportunités de vente additionnelle
- Service client supplémentaire apprécié

4 La caisse digitale

C'est une caisse équipée d'un clavier, d'un afficheur de prix numérique, d'une imprimante de tickets et d'un tiroir-caisse.

Avantages :

- Les programmes de fidélité sont intégrés
- La gestion du catalogue et des stocks est facilitée
- Envoi des tickets de caisse par SMS ou par mail



5 Les paiements dématérialisés

Ce sont des solutions pour effectuer des transactions sans avoir à utiliser de l'argent liquide et rendre les transactions plus fluides.

Avantages :

- Utilisables partout et à tout moment
- Moyen rapide pour payer
- Des achats plus sécurisés
- Eviter les contacts entre acheteur et vendeur

Besoin d'un conseil, d'un accompagnement...
contactez votre conseiller local



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Les outils « web in store »

La digitalisation de votre point de vente peut prendre la forme « web in store » pour intégrer directement au sein de votre magasin des outils numériques.



1 Les applications smartphones

Une application mobile est un programme téléchargeable de façon gratuite ou payante et exécutable à partir du système d'exploitation d'un smartphone.

Avantages :

- Fidéliser la clientèle
- Augmenter la notoriété
- Envoyer des notifications
- Créer un lien entre le physique et le numérique

2 La tablette connectée

Présente chez de nombreux commerçants, la tablette tactile permet la mise en place de nombreuses applications quelque soit le secteur d'activité.

Avantages :

- Visibilité des stocks en temps réel
- Encaissement mobile
- Présentation des gammes de produits
- Récolter des avis clients

3 La borne interactive

C'est une borne proposée en libre-service aux clients, qui possède un écran tactile de navigation accessible pour fournir des informations personnalisées aux demandes des clients.

Avantages :

- Offrir une meilleure expérience client
- Augmenter le nombre de ventes
- Donner une information en temps réel
- Recueillir les données des clients

4 Les écrans aux murs

Appelés aussi affichage dynamique, l'idée consiste à placer un écran dans un lieu public sur lequel on diffuse un contenu dynamique afin de mettre en avant des informations de manière ludique et animée.

Avantages :

- Renvoyer une image innovante à vos clients
- Séduire de nouveaux clients
- Faciliter l'accès à l'information
- Susciter l'acte d'achat

Et après ?

... Il existe également d'autres outils numériques pour dynamiser votre commerce, lui donner une image contemporaine et surfer sur le secteur de l'écologie en plein essor :

- **Les tickets de caisse dématérialisés** : Pour se constituer une base de données en temps réel et saine, avec les adresses mail de vos clients afin de les fidéliser.
- **Les Qr codes** : Leur mise en place sur un support papier permet de récolter directement les avis de vos clients pour améliorer votre note Google.
- **Les miroirs connectés** : Plus besoin d'essayer physiquement ou d'essayer à l'infini. Ces nouveaux objets permettent une expérience client unique.

Voir la fiche pratique :
[encourager-les-avis-positifs-avec-QR-code.pdf](#)
(laboutic.fr)

Besoin d'un conseil, d'un accompagnement...
contactez votre conseiller local



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE