

IBM présente ses nouveautés au salon Equipmag 2010 du 21 au 23 septembre 2010 Paris Expo-Porte de Versailles, Hall 7.1 Stand G25 et F25

Paris - 15 sept. 2010: IBM participera au salon Equipmag 2010 et présentera, en 20 démonstrations sur son stand, les solutions qui permettent aux distributeurs d'être plus réactifs face aux attentes des consommateurs. A ne pas manquer les nouveautés sur le libre-service, le multicanal, la gestion des promotions et de la chaîne d'approvisionnement.

Nouveau consommateur...

Grâce à Internet, aux téléphones mobiles, aux bornes interactives, les consommateurs sont de plus en plus avisés et exigeants. Ils expriment clairement leurs attentes : remises ciblées, disponibilité et qualité des produits, prix bas*... Pour les satisfaire, les distributeurs recherchent les solutions innovantes pour apporter l'excellence opérationnelle sur toute la chaîne de distribution, la réactivité dans les assortiments et les politiques de prix.

* « *Comment répondre aux attentes de consommateurs de plus en plus avisés?* », étude IBV publiée par IBM. Réalisée auprès de 30 000 consommateurs répartis dans 6 pays du monde.

Etude disponible gratuitement sur www.ibm.com/easyaccess/secteurdistribution/equipmag2010

... Nouvelles solutions sur le stand IBM

Les principales nouveautés apportées par IBM portent sur le renouvellement de l'expérience client en magasin et l'émergence des nouveaux canaux de distribution (internet, m-commerce, drive).

Le libre-service : améliorer l'expérience du consommateur en magasin

- Les mini-caisses self-service qui allient la balance intelligente et le self-scanning.
- La gestion du cash assurée par des monnayeurs dont les atouts sont la rapidité, la sécurité et l'hygiène.
- Des promotions adaptées et proposées lors du passage en caisse. Elles sont présentées sur un écran interactif ou imprimées sur la carte de fidélité réinscriptible.

Le multicanal : fluidifier le parcours d'achat sur tous les canaux de vente

- La borne drive pour un modèle de distribution qui rencontre de plus en plus de succès. Le consommateur commande sur Internet et va chercher ses produits à l'espace « drive » du magasin ou de l'entrepôt.

- e-commerce et m-commerce: achat sur portail web, applets iPhone.

Enjeux distributeurs : gestion des promos et de la chaîne d'approvisionnement

- Offre intégrée de gestion des données clients avec moteur de règles pour lancer des campagnes de promotion beaucoup plus ciblées.
- Nouveaux outils et technologies d'optimisation des niveaux de stock.

A propos d'IBM

Pour plus d'information sur Equipmag

www.ibm.com/easyaccess/secteurdistribution/equipmag2010

Pour plus d'information sur IBM, visitez le site <http://www.ibm.com/ibm/fr/fr/>
