

Communiqués de presse

Smarter Commerce Le nouveau programme d'IBM sera au cœur de l'actualité du prochain salon eCommerce Stand F14

Les 7 conférences et ateliers, ainsi que les 3 pôles de démonstration qui seront consacrés à Smarter Commerce démontreront la valeur ajoutée apportée par les innovations logicielles et services d'IBM pour rendre le cycle “Marketing-Vente” plus performant, interactif et “social”.

Paris - 24 août 2011: Pour l'édition 2011 du salon eCommerce, IBM reviendra sur l'initiative [Smarter Commerce](#) lancée mi avril afin d'optimiser les processus marketing, commerciaux, logistiques et service client des acteurs du monde de la distribution, de la banque/finance, de l'industrie et des services..

La finalité de *Smarter Commerce*, qui s'inscrit dans la lignée du programme *Smarter Planet*, est d'aider les entreprises à prendre à leur compte les nouvelles tendances à l'œuvre au niveau de la relation client, de la gestion des commandes et des approvisionnements, et dont les mots clés sont “réseaux sociaux” / “social shopping”, “mobilité”/“m-commerce” et “cross canal”.

Grandes entreprises et PME auront alors la capacité d'adapter leur organisation et leurs processus fonctionnels afin de déployer des stratégies commerciales, marketing et opérationnelles en phase avec les nouveaux comportements consommateurs.

Principaux temps forts de l'édition 2011

Conférence Plénière : le mardi 13 septembre de 9h00 à 10h00

*Intervention de **Pascal Gausser**, Directeur Secteur Distribution, IBM Europe du Sud, sur les clés de la transformation du commerce à l'heure de la généralisation du cross-canal, de la mobilité et des réseaux sociaux.*

3 pôles de démonstration, accessibles sur le stand F14, démontreront la valeur ajoutée des technologies IBM pour optimiser 4 processus métier clés qui conditionnent l'efficacité du cycle commercial :

- **les approvisionnements** : *autour des technologies IBM Sterling Commerce, Cognos, SPSS et Netezza*
- **le marketing** : *autour des technologies IBM Unica, Coremetrics, WebSphere Commerce, Retail Store Solutions, Cognos Consumer Insight et SPSS*
- **la vente et le service client** : *autour des technologies WebSphere Commerce, Sterling Commerce, Ilog Supply Chain, retail Store Solutions, SPSS, Cognos, Cognos Consumer Insight et Unica*

6 ateliers thématiques détailleront l'approche d'IBM sur chaque processus métier couvert par *Smarter Commerce* :

- **les approvisionnements** :

- **Logistique du e-commerce et du cross-canal**, ou comment accroître la visibilité sur la chaîne logistique et jouer entre les canaux de vente et d'approvisionnement afin de mieux gérer ses flux de commandes, ses stocks et sa satisfaction client – le 14/09 à 11h45

- **le marketing :**

Les 3 ateliers d'IBM reviendront sur les grands sujets de préoccupation des directions marketing et sur les réponses à y apporter.

- **Pilotage de la relation digitale et ROI des médias sociaux** pour bâtir des stratégies marketing efficaces sur les réseaux sociaux et mesurer leur contribution à l'atteinte des objectifs - le 13/09 à 11h45
- **Transformer les données en décisions et les décisions en actions** pour exploiter la richesse des informations accumulées par l'entreprise et la mettre au service de l'efficacité marketing dans un schéma cross canal – le 14/09 à 9h00
- **Marketing interactif : de la théorie à la pratique** pour instaurer un dialogue personnalisé, intelligent et “social” avec des clients connectés en permanence via différents canaux – le 15/09 à 14h30

- **la vente et le service client :**

2 ateliers reviendront sur les leviers qui concourent à une meilleure relation client tout au long du cycle marketing/vente.

- **Social CRM : comment tirer parti des réseaux sociaux et du web 2.0** pour savoir ce qui se dit sur l'entreprise, analyser les sentiments des consommateurs, communiquer individuellement avec ses clients et améliorer in fine sa e-réputation - le 13/09 à 14h45
- **Bien mesurer le ROI d'une stratégie cross-canal** pour une première évaluation de l'efficacité des dispositifs mis en place et de la complémentarité effective entre les canaux – avec IDC Retail Insight, le 13/09 à 15h45

Pour prendre rendez-vous sur le salon: contacter Text100 ou H&B Communication

Pour plus d'information :<http://www.ibm.com/press/smartercommerce>.
