



Vendredi 27 août

GS1 vous présente  
son kit pour un multicanal

*sans couture*

Un parcours d'achat sans aucune rupture de charge, le loisir de zapper d'un canal de vente à l'autre (magasin, internet, catalogue papier, téléphone) au fil de ses contraintes et de ses envies, tout en gardant la continuité de la relation commerciale : voilà ce qu'attend le consommateur.

Le commerce au sens très large (distributeurs, marques et prestataires logistiques) prend acte de ces nouveaux comportements. Il élabore des scénari d'achats mélangés, où l'internet et le point de vente entrent en dialogue.

De 9h00 à 19h00  
Cocktail d'initiation  
Collège des Bernardins,  
20 rue de Poissy, 75005 Paris





## Stratégies multi-canal : sept conditions de succès

- 1- Architecture ATAWAD (Any Time, Any Where, Any Device)
- 2- Orientation poussée vers la « mass customization »
- 3- Méga-bases de stratégies-clients (« Information Based Strategy »)
- 4- Maîtrise des métriques et tests des parcours-clients
- 5- Stretching de marque
- 6- Adaptation de la supply chain
- 7- Effort massif de formation.

