

# 5 façons d'améliorer l'expérience en magasin et d'augmenter vos ventes grâce au digital

Aujourd'hui, la concurrence entre les enseignes ne se limite plus aux frontières « physiques ». Il faut également être compétitif en ligne, sur les mobiles et les réseaux sociaux pour l'emporter.

Avoir une approche digitale vous permettra d'améliorer l'expérience de vos clients, d'avoir des collaborateurs mieux informés et une logistique plus précise.

## Wi-Fi en magasin

Bénéficier d'un accès Wi-Fi en magasin est aujourd'hui indispensable pour les clients. Utilisez ce Wi-Fi pour les identifier, les accueillir et les orienter vers des offres et des produits ciblés, que ce soit via votre application, sur des bornes ou directement sur leurs appareils mobiles.

## Nouvelles expériences

Inspirez vos clients avec de l'affichage interactif pour une expérience plus riche, qui mettra en valeur votre marque et augmentera l'engagement. Vous pouvez également utiliser une signalisation digitale pour optimiser la circulation dans votre magasin.

## Offres et services VIP

Montrez à vos clients combien ils sont importants à vos yeux. Utilisez le Wi-Fi pour leur adresser des offres personnalisées en fonction de leur historique d'achat ou de leur comportement en ligne (des emplacements de parking réservés ou des cafés gratuits, par exemple), que ce soit directement ou via votre application.

## Créez une atmosphère de showroom

Libérez l'imagination de vos clients. Créez des expériences de « showrooming » évolutives, personnalisées et intéressantes à tous les niveaux, notamment en proposant des expériences immersives de réalité virtuelle ou augmentée en direct.

## Pleins feux sur les clients

Traitez vos clients comme des stars. Utilisez l'éclairage dynamique des zones et les préférences musicales de vos clients pour leur offrir une expérience taillée sur mesure.

FAUTEUILS POUR BOB

CONÇU POUR BOB

CHEZ BOB

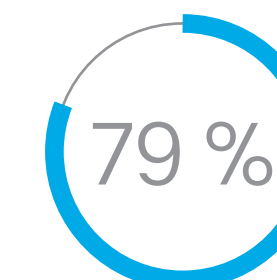
VOTEZ BOB

TARIFS POUR BOB

TARIFS POUR BOB

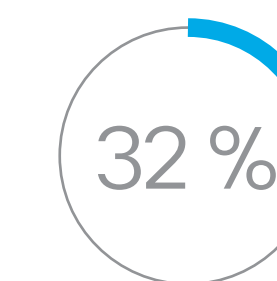
SPOT LIGHT ON BOB

Pourquoi proposer une expérience client de qualité ? Pourquoi vous tourner vers Cisco ?



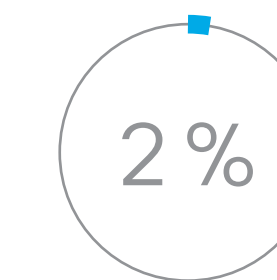
des commerçants estiment qu'une mauvaise connectivité entrave leurs efforts marketing.

*We Are Daisy, rapport de 2016 sur la vente de détail au Royaume-Uni*



pensent que la possibilité de vérifier rapidement les stocks disponibles en ligne et en magasin améliorerait l'expérience en magasin.

*PWC, étude Total Retail, 2016*



d'augmentation du panier d'achats est directement attribuable à l'éclairage dynamique.

*Lux Review, Philips, Université PHL de Hasselt*

10 milliards d'euros

de revenus mondiaux seront perçus par les commerçants d'ici 2018 suite à l'installation de bornes interactives donnant accès à l'inventaire de tous les produits.

*Cisco, Comment les enseignes commerciales peuvent tirer parti du numérique, 2016*



Découvrez les solutions connectées de Cisco pour le secteur du commerce >>