

SHELF-EDGE DIGITAL SOLUTIONS
Pricer
Lancement
Janvier 2015

LE PARCOURS D'ACHAT IN-STORE CONNECTÉ
Store Electronic Systems
Lancement
Février 2015



LES PLUS

- Créer une nouvelle expérience client en magasin
- Gagner en efficacité opérationnelle pour les employés

© PRICER / DR

ÉQUIPEMENT DE MAGASIN



Les étiquettes électroniques gagnent en intelligence

Pour Pricer et Store Electronic Systems, une étiquette ne sert plus uniquement à afficher un prix, mais devient un outil pour créer une nouvelle expérience client.

«Les étiquettes électroniques de gondole permettent aux distributeurs de transformer rapidement leur magasin physique en point de contact digital.»

Jonas Vestin,
PDG de Pricer

Ex aequo. Pricer et Store Electronic Systems remportent tous les deux le prix de l'équipement de magasin pour leurs étiquettes électroniques nouvelle génération. Désormais, l'enjeu ne consiste plus à simplement afficher un prix avec une mise à jour rapide et informatique, mais également à générer des interactions avec les clients.

Alertes flash chez Pricer

Chez Pricer, la dernière étiquette électronique de gondole (EEG) se pare d'une led afin de générer des alertes flash. L'ajout de cet équipement permet ensuite plusieurs applications en magasin. Pour le client, la lumière peut servir pour signaler une promotion ou faire un focus sur un produit. Pour les employés, le flash fait gagner en efficacité lors du picking pour les opérations de click & collect en magasin. Autre

fonctionnalité, la led peut aider à identifier les ruptures de produits en linéaire. Par ailleurs, l'étiquette reçoit aussi une puce NFC qui sert à des opérations de geofencing, soit l'envoi de promotions ou de messages sur le smartphone du client quand il passe dans une zone précise. Pricer propose également une fonction navigation *in-door*, qui repose sur la combinaison d'étiquettes NFC, de beacons et d'une application smartphone. Le client prépare alors ses courses depuis son téléphone via l'application et, une fois en magasin, celui-ci lui communiquera un parcours optimisé.

Self-scanning pour SES

Chez Store Electronic Systems, les étiquettes, elles aussi graphiques, offrent une solution de self-scanning. L'objectif consiste à créer une nouvelle expérience d'achat en magasin, grâce aux étiquettes connectées en NFC,

couplé à une plate-forme logicielle et un smartphone. Concrètement, quand le client arrive en magasin, il sort son téléphone et lance l'application dédiée. Il remplira son chariot au fil des rayons en «taggant» à chaque fois les étiquettes en magasin. Au fil de ses achats, il connaît donc le montant de ses courses.

L'application dispose aussi d'une fonctionnalité liste de courses, et le consommateur peut donc s'assurer de ne rien avoir oublié. Comme pour Pricer, du geofencing est aussi possible pour envoyer des coupons de réduction aux clients selon les rayons dans lesquels ils circulent. Et une fois les courses finies, le principe est similaire au self-scanning avec pistolet. Le consommateur n'a donc pas besoin de déposer les courses sur le tapis, seul le mobile sera présenté pour finaliser les achats, sauf en cas de contrôle. ■

CLOTILDE CHENEVOY