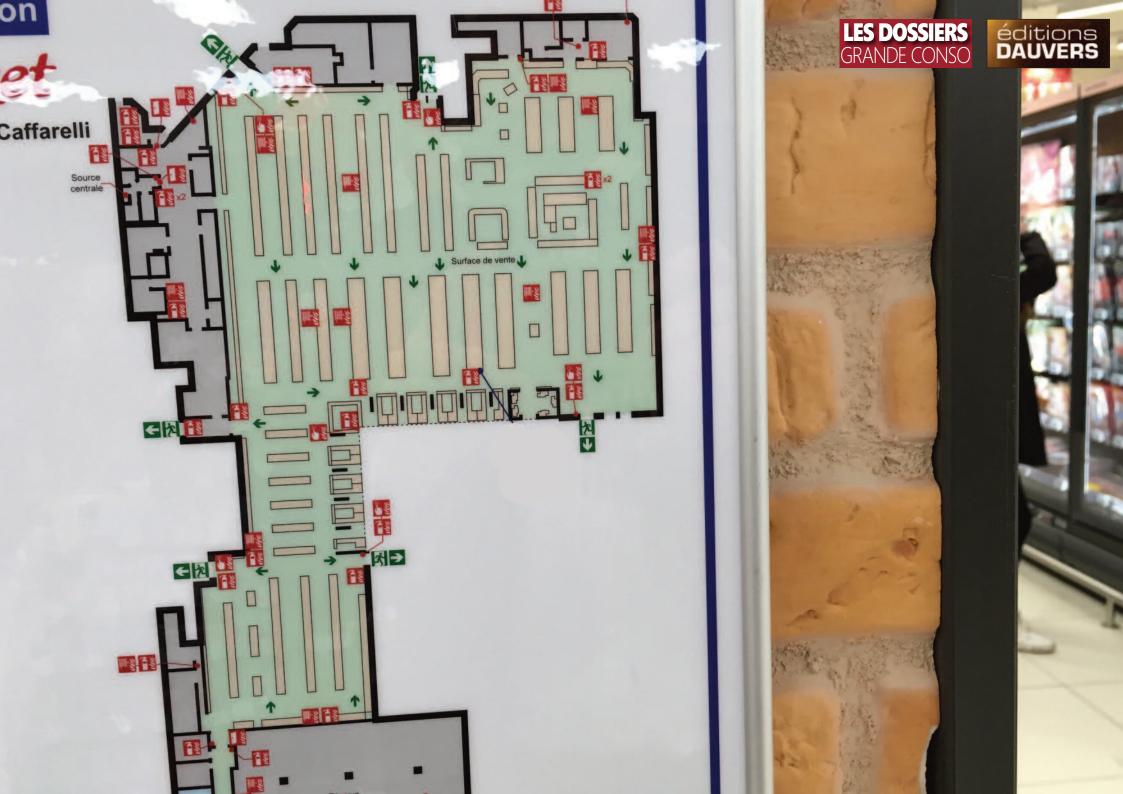
# LES DOSSIERS GRANDE CONSO



## Market Toulouse Compans (31)

[JANVIER 2017]









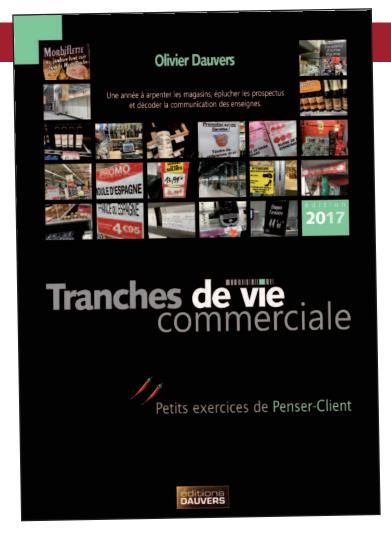












84 pages, 22 €

## Disponible sur www.olivierdauvers.fr

(rubrique Shop)

Plus d'infos / Dégressifs pour commande en nombre : romain.molay@editionsdauvers.fr

## DEPUIS 2005

## Tranches de vie commerciale

Nouvelle édition 2017

Une année à arpenter les magasins, décoder les stratégies des enseignes, éplucher les prospectus.

**A LIRE :** le bêtisier complet de l'année, les nouvelles enseignes, les bonnes et les mauvaises pratiques merchandising, les initiatives marketing, etc. "Illustrations 100 % terrain!"

«D'excellents exercices de Penser-Client»















# Parce que VOTRE TEMPS est PRÉCIEUX

Une fois par mois



### LA VEILLE **GRANDE CONSO** DE RÉFÉRÉNCE

#### **SIGNAUX ECO/CONSO**

Démographie – Emploi – Epargne – Inflation Pouvoir d'achat – Indicateurs macro-éco Achats des ménages – Tendances conso Etudes socio

#### **RETAIL FRANCE**

Le suivi des enseignes : résultats, performances, benchmark, etc.

#### **RETAIL WORLD**

Le suivi des principales enseignes européennes et mondiales.



Pour recevoir un exemplaire découverte gratuit...

olivier@olivierdauvers.fr





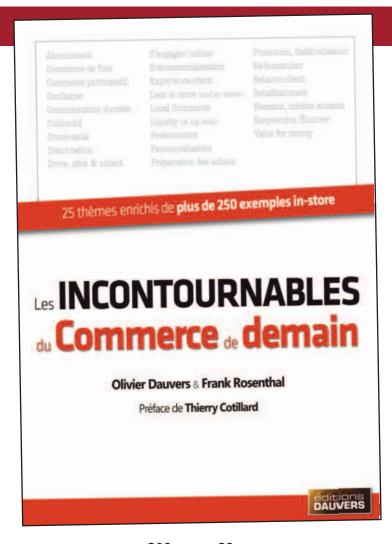












308 pages, 32 €

## Disponible sur www.olivierdauvers.fr

(rubrique Shop)

Plus d'infos / Dégressifs pour commande en nombre : romain.molay@editionsdauvers.fr

#### TOUJOURS DISPONIBLE



dentifier les incontournables du commerce de demain... Par principe, l'exercice est périlleux. Pour autant, le contexte dans lequel les commerçants auront à exercer demain est finalement assez aisé à décrire : exactement l'inverse de ce qu'ils ont connu depuis 30 ou 40 ans ! Au développement continu de la consommation a succédé en effet une phase de flatitude durable. Pas nécessairement une croissance zéro, mais notablement plus faible que dans les décennies précédentes. En parallèle, l'offre commerciale ne cesse de se développer, tant off-line qu'on-line.

Imaginer le commerce de demain peut se résumer en une question

QUE METTRE EN ŒUVRE POUR ÊTRE PRÉFÉRÉ? Quels sont les thèmes incontournables qu'il est nécessaire d'investiguer? Nous en avons retenu 25 qui s'articulent en quatre ambitions: assurer ses fondamentaux, intégrer la révolution digitale, créer la différence et anticiper sur les filons de demain. Ces quatre ambitions étant, dans notre vision, le préalable à toute préférence.

Olivier Dauvers, Frank Rosenthal

### un GUIDE FACILE À UTILISER

#### Pour chaque thème, une approche théorique

(Ce que c'est? Pourquoi c'est important?

Ouels défis? etc.)

#### et des exemples

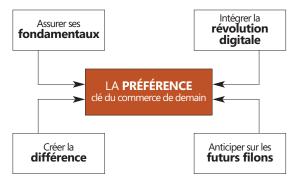
pour alimenter votre p ropre réflexion.



#### Les 25 INCONTOURNABLES

Confiance
Coût-Outil
Expérience client
Loyalty (et big data)
Promotion, théâtralisation
Value for money

Commerce participatif Cross-canal Drive, Click & collect Préparation des achats Réseaux, médias sociaux



S'engager/militer
Perkonomics
Personnalisation
Relation client
Evénementialisation
Retailtainment
Surprendre/Etonner

Abonnement
Commerce de flux
Consommation
et développement durable
Distri-ration
Less is more (and go faster)
Local commerce
Réhumaniser

















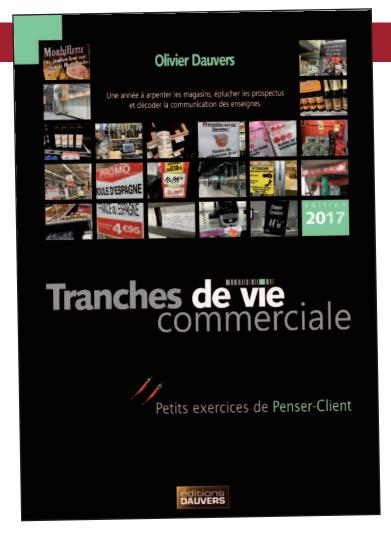












84 pages, 22 €

## Disponible sur www.olivierdauvers.fr

(rubrique Shop)

Plus d'infos / Dégressifs pour commande en nombre : romain.molay@editionsdauvers.fr

## DEPUIS 2005

## Tranches de vie commerciale

Nouvelle édition 2017

Une année à arpenter les magasins, décoder les stratégies des enseignes, éplucher les prospectus.

**A LIRE :** le bêtisier complet de l'année, les nouvelles enseignes, les bonnes et les mauvaises pratiques merchandising, les initiatives marketing, etc. "Illustrations 100 % terrain!"

«D'excellents exercices de Penser-Client»







## Veille stratégique, études, livres, magazine, blog, production audio-visuelle L'ÉDITEUR-EXPERT GRANDE CONSO

www.olivierdauvers.fr