



Shop@volution™

Satisfaire les Clients
au-delà de leurs attentes

Nescafé Colomb Gold
Pcs 01 2.45 €
Summer discount 0.50 €
Points 145
Best quality toasting
3X2 Special offer!
promo 045 list

DATALOGIC

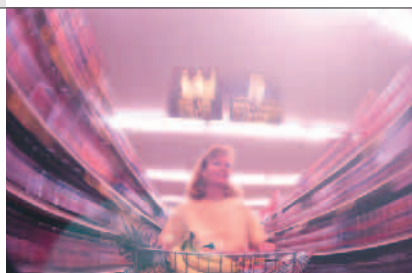
Your Life. Our Enthusiasm™

La bonne offre au bon client.

La gestion de la relation client ou CRM (Customer Relationship Management) signifie interagir avec ses propres clients, leur offrir des avantages et des services, communiquer en temps réel avec eux, n'importe où et au moyen de n'importe quel canal de distribution. Pour être efficace, une solution de CRM, doit être en mesure de reconnaître le client à n'importe quel moment et avec précision ainsi que son vécu commercial, de manière à faire augmenter son degré de satisfaction en améliorant sa propre capacité à proposer des **services personnalisés**. Nous parlons là d'un client fidèle et constant, qui pèsera avec une grande attention chaque choix effectué en fonction de ses goûts, de la promotion la plus avantageuse et des services proposés par le détaillant. Ce même client qui, du point de vue économique, vous garantit qu'il va faire ses courses plus souvent avec un ticket de caisse moyen généralement très élevé.



La CRM, une solution nécessaire.



Shopevolution™ incarne l'évolution des modes d'achats... et donc de votre Chiffre d'affaires.

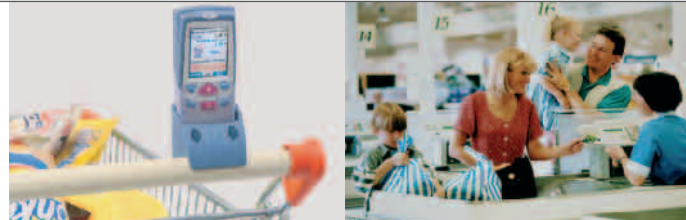
Gérer un dialogue direct avec chaque client, comme si vous profitiez des services de votre personnel de vente, et recueillir continuellement des informations sur ses préférences lorsqu'il fait ses courses, sont aujourd'hui une réalité. **Shopevolution™ est la solution CRM** de Datalogic, fondée sur la philosophie du **Selfscanning**. Shopevolution™ accompagne le client avant même qu'il n'ait commencé à faire ses courses : avec des messages diffusés sur les écrans tactiles multimédias du magasin et des coupons promotionnels personnalisés. Dès lors, il est en mesure de suivre et d'interagir avec le client lorsque celui-ci se trouve dans les rayons, de lui communiquer les réductions et les promotions en temps réel, d'identifier toutes les caractéristiques d'un produit et de contrôler les dépenses. Les courses seront payées à la caisse sans faire la queue et sans devoir retirer les produits du caddie.



La distribution moderne et le consommateur : voilà ce qui change.

La **CRM** suit davantage la logique d'action de la distribution moderne, il est donc clair que le client, même dans un supermarché à forte affluence, prend une importance fondamentale. Le facteur clef est donc l'information. Etre capable de la gérer signifie **connaître intégralement le consommateur, ses habitudes d'achat et ses attentes** afin d'apporter les réponses adéquates avec la CRM : c'est-à-dire développer une offre adaptée à chaque client. Pour pouvoir établir un dialogue avantageux, basé sur un échange d'informations, la logique des promotions doit se fier aux stratégies du **Marketing Individuel « One-to-One »**. L'interaction entre le supermarché et le client doit être personnalisée, différente pour chaque consommateur parce que construite sur ses habitudes personnelles d'achat.

**Multipliez la satisfaction du client et le montant de ses dépenses.
Communiquez avec Shopevolution™.**

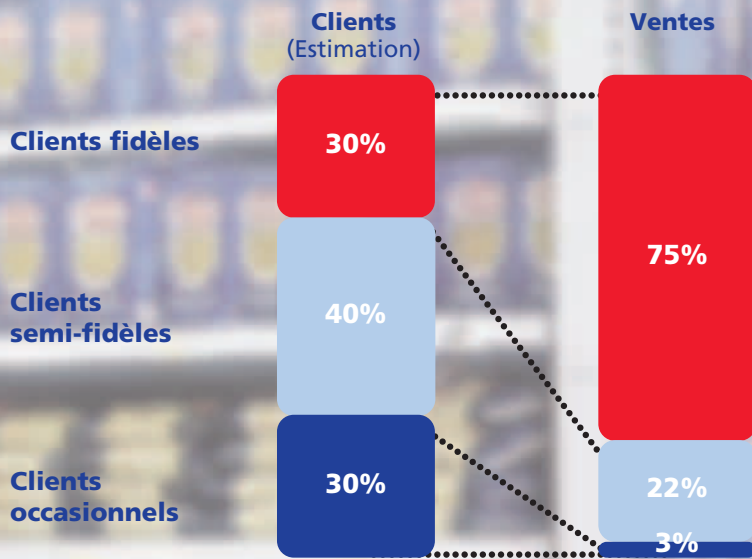


Par conséquent, la fidélisation est le premier objectif, à partir du moment où le consommateur est toujours moins fidèle à l'enseigne et toujours plus en mesure de choisir le Point de Vente selon l'offre et les services proposés. Il est extrêmement attentif dans ses choix et prend des décisions sur la base de valeurs qui sont fondamentales pour lui : prix, qualité, valeur, service et informations.



Le fait que le consommateur fasse très attention aux communications sur le point de vente le prouve : les messages promotionnels diffusés pendant qu'il fait ses courses influencent, souvent positivement, ses décisions d'achat. La satisfaction du client signifie communiquer sur un produit ou un service de manière complète, correcte et surtout personnalisée. Avec **Shopevolution™, la solution la plus attrayante, faire ses courses devient une expérience captivante** et réellement avantageuse.

La cible de Shopevolution



Source: Roland Berger



Les avantages pour le détaillant : questions et réponses.

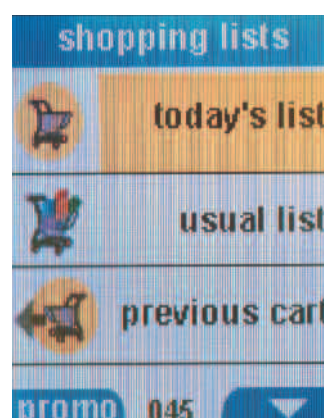
Shopevolution™ est l'outil le plus pointu de la **CRM**, en mesure d'identifier le client, de tracer et de mettre à jour l'historique de ses achats, de décrire ses préférences, de réaliser une **segmentation précise de la clientèle**. Ces connaissances sont nécessaires pour le détaillant qui souhaite développer des actions de Marketing Individuel « One-to-One » nettement plus efficaces que n'importe quelle initiative de micro-marketing ou marketing de masse.

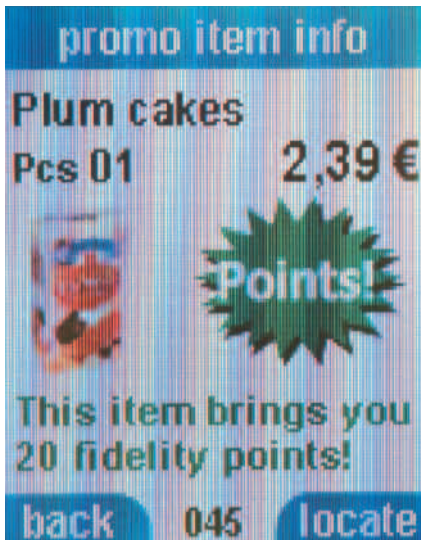
Avec Shopevolution™, il est en effet possible d'adresser toute sorte d'initiatives **personnalisées individuellement** à chaque client :



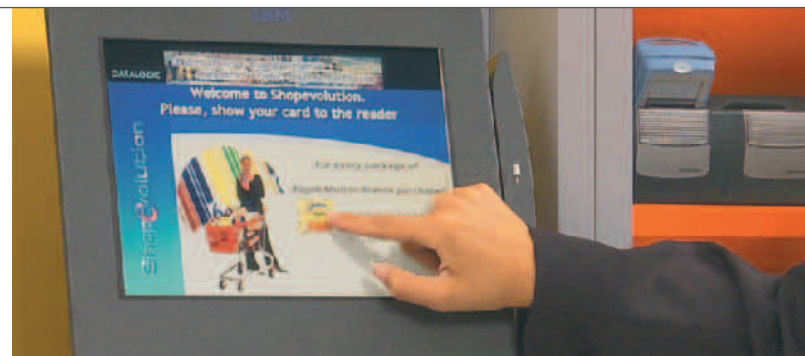
Shopevolution™ représente l'évolution des modes d'achats et donc de votre chiffre d'affaires. La CRM, une solution nécessaire.

Sur l'écran tactile multimédia du magasin quand le client est prêt à commencer ses courses et qu'il récupère son terminal « Shopper Assistant », avec un coupon sur lequel sont imprimés la liste des courses, les réductions et offres spéciales en cours, sur l'écran couleur du Shopper Assistant qui affiche en temps réel, dans les rayons du point de vente, les messages promotionnels personnalisés. Shopevolution™, c'est aussi la **Communication Marketing «One-to-Many»**. Il est en effet possible de diffuser des messages promotionnels, des communications et des spots publicitaires sur les écrans tactiles multimédias du magasin.

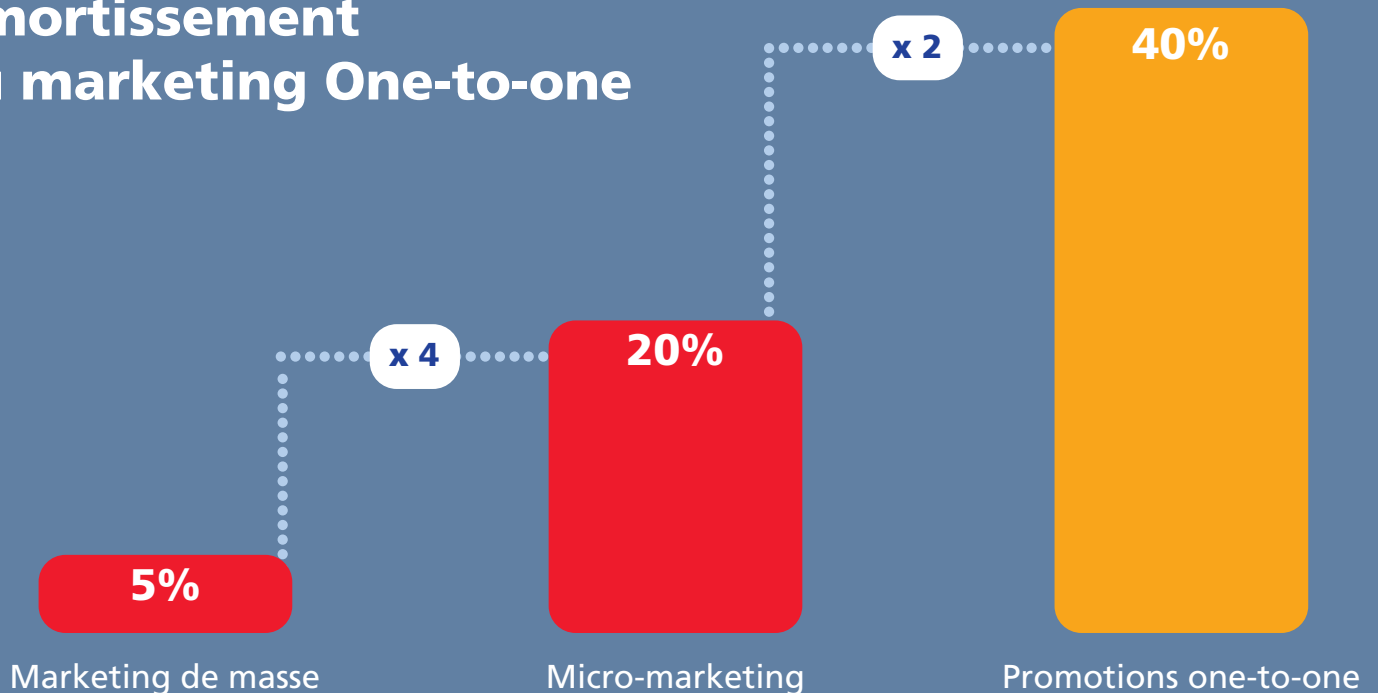




Le Shopper Assistant dispose d'un large écran graphique en couleur et rétro-éclairé, en mesure de proposer au détaillant d'innombrables possibilités pour développer des initiatives de marketing personnalisées, en s'appuyant sur des graphismes de pointe et des images animées, qui facilitent la communication avec le consommateur et rendent le message plus immédiat, attrayant et facilement compréhensible. Cela permet de donner une nouvelle impulsion aux politiques de **CRM en collaboration avec vos partenaires commerciaux** et de disposer de revenus publicitaires supplémentaires.



Amortissement du marketing One-to-one





Shopevolution™ est une solution complète, flexible et facile à utiliser.

Shopevolution™ apporte une plus grande flexibilité en **caisse**. Avec la configuration «**One Step & Go**» le client, une fois ses courses terminées, remet le Shopper Assistant à la caissière qui effectue l'impression du ticket et procède à l'encaissement. Avec la configuration «**Two Steps & Go**» le client, une fois ses courses terminées, remet le Shopper Assistant dans le distributeur et retire un ticket avec un code barre d'identification qu'il remet à la caissière pour imprimer le ticket de caisse et payer. Shopevolution™ est une solution complète, flexible et facile à utiliser.



Son architecture logicielle va au-delà des courses en magasin et est déjà prête pour les applications futures de la vente à domicile et du commerce itinérant.

Grâce à l'utilisation de logiciels standards, **il réduit les délais et simplifie les modalités nécessaires à la personnalisation du produit, l'intégration avec le système d'information du point de vente et les opérations de maintenance**. L'utilisation des technologies de programmation les plus innovantes assure au détaillant la rentabilité de son investissement, puisque Shopevolution™ est une solution ouverte sur l'avenir. Son architecture logicielle va au-delà des **courses en magasin** et est déjà prête pour les applications futures de la vente à **domicile et du commerce itinérant**. Ainsi, le client pourra choisir de faire ses courses de chez lui ou de n'importe quel autre endroit.

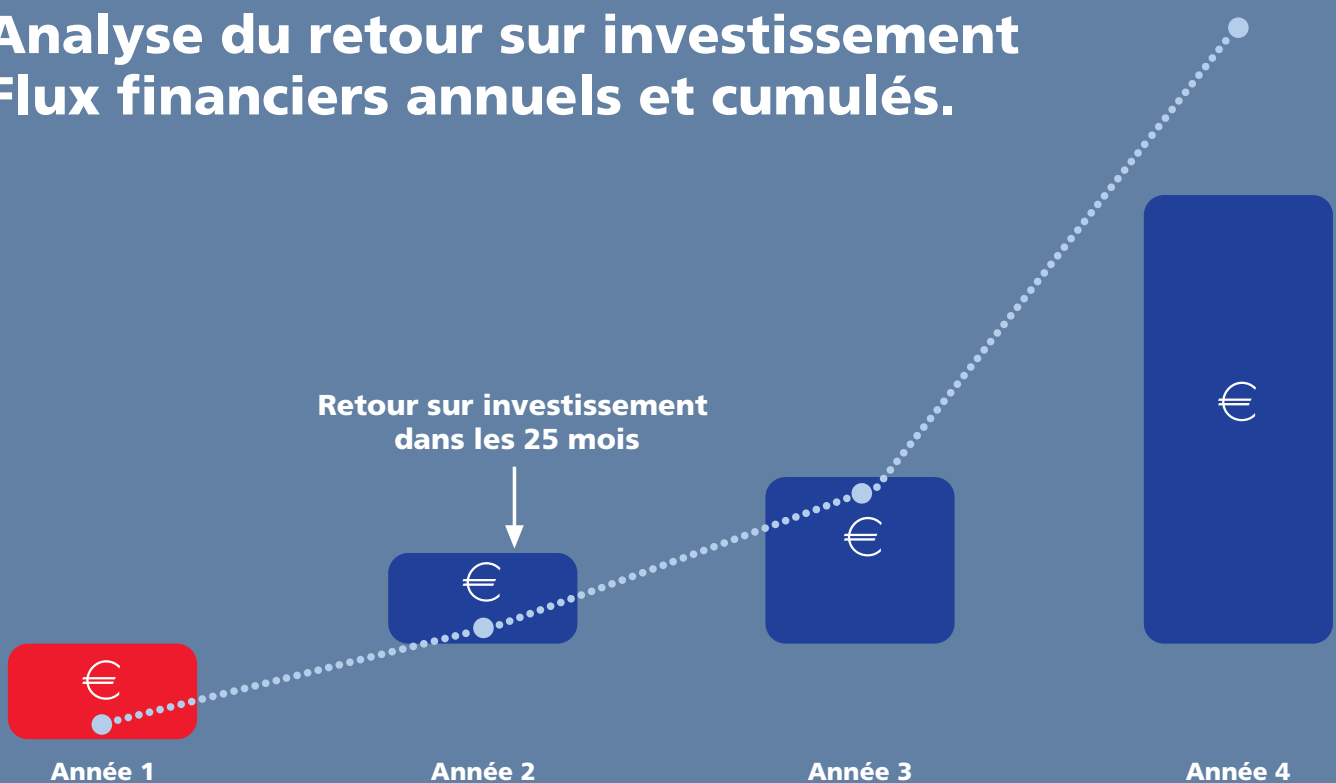


Un investissement sûr et efficace. Shopevolution™ est la réponse que vous attendiez.

Avec le Business Analyser exclusif Shopevolution™, Datalogic propose en plus aux détaillants un puissant instrument permettant de réaliser une analyse des coûts/profits provenant de l'utilisation de Shopevolution™. A partir des données caractérisant le détaillant, des statistiques provenant de l'utilisation des systèmes de selfscanning en Europe et des variables caractérisant la solution Shopevolution™, **cet instrument évalue le retour sur investissement pour le détaillant.**



Analyse du retour sur investissement Flux financiers annuels et cumulés.



Les avantages pour le consommateur : La fin des clichés.

Faire ses courses autrement

Avec Shopevolution™, faire ses courses devient une expérience agréable et rapide, riche en informations et en stimulations, vraiment palpitante pour le consommateur.

Un meilleur service lors des achats

Basé sur les goûts et les besoins du client, le Shopper Assistant de la solution Shopevolution™ permet au consommateur de dresser la liste personnalisée de ses courses en fonction de ses précédents achats, la liste des articles en promotion susceptibles de l'intéresser, de visualiser sur l'écran couleur du Shopper Assistant toutes les informations concernant un produit (prix, caractéristiques, contenu et promotions le concernant) et de localiser l'endroit où il se trouve dans le point de vente.



*Faire ses courses devient une
expérience captivante.
Shopevolution™ est la solution
que vos clients espéraient.*

Un contrôle constant des dépenses

Shopevolution™ permet au client d'afficher sur l'écran du Shopper Assistant la liste complète des produits présents dans son caddie, de contrôler à tout moment le montant total de ses achats, de connaître le nombre des points de fidélité cumulés et de visualiser la liste des articles qu'ils peut commander grâce à ces points.

Fini les attentes en caisse

Shopevolution™ permet de supprimer les attentes en caisse puisque le client peut payer sans avoir à retirer les articles de son caddie ni à présenter une nouvelle fois sa carte de fidélité.

Une technologie facile à utiliser

Légers, attrayants et faciles à utiliser, les terminaux Shopevolution™ possèdent un large écran en couleur pour afficher toutes les informations et rendre les courses plus agréables pour le consommateur.





Item location

The item you are looking for is located here:


Sector: **Breakfast**

Position: **Right / top**

back 045


usual shopping list


Rice crispies

Vanilla cake 

Spaghetti Barilla

Washing powder


Pepsi cola 2L 

promo 045 


Nescafé Colomb Gold

Pcs 01 2.45 €

Summer discount 0.50 €

 Points 149

Best quality toasting

 Special offer!

promo 045 **list**



La solution Shopevolution™ : Caractéristiques et Services.

Terminal « Shopper Assistant »

Élégant et au design attrayant, le nouveau terminal « Shopper Assistant » de la solution Shopevolution™ se distingue par son large écran rétro-éclairé et son graphisme en couleur. Léger et ergonomique, il présente une interface particulièrement intuitive, avec un clavier à six touches facile à utiliser, semblable à celui des téléphones mobiles. Le Shopper Assistant est équipé d'un « spot vert », une technologie brevetée par Datalogic, qui confirme la lecture directement sur le code barre du produit, où le client a tendance à regarder, l'assurant ainsi que le code a été lu correctement.



Plateforme logicielle orientée web

Le serveur de Shopevolution™ fonctionne comme une extension d'un serveur Internet : il est conçu pour supporter les activités du commerce électronique et les applications futures de self-scanning à domicile, en magasin et du commerce itinérant. L'interface graphique de l'application back office est gérée par des pages web, pouvant être affichées sur n'importe quelle plateforme PC équipée d'un Navigateur Internet.

Distributeur entièrement modulaire

La structure spécifique du distributeur de terminaux Shopevolution™ permet au détaillant de construire de manière flexible le distributeur le mieux approprié pour son magasin en fonction de l'espace et du design du point de vente.

Architecture flexible

Son architecture ouverte et flexible permet à Shopevolution™ de s'intégrer dans n'importe quel système d'information du magasin, indépendamment de la plateforme et de la base de données, et avec n'importe quel système POS (Point de Vente).



DATALOGIC



Services offerts par Datalogic et ses Partenaires :

Le **Business Analyser de Shopevolution™** est un outil exclusif que Datalogic propose au détaillant pour analyser les coûts et les profits de l'installation de la solution de selfscanning. L'objectif est d'évaluer les investissements requis et les retours attendus par le détaillant.



Analyse des spécifications pour l'intégration et l'installation du système en coordination avec le Service Informatique du détaillant.

Conseils en Marketing pour la mise en place de la solution Shopevolution™ en tenant compte des spécificités de chaque supermarché.

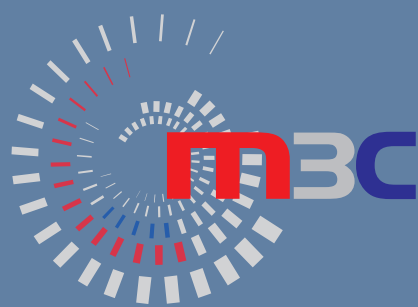
Formation et assistance de la part des spécialistes Datalogic à destination du personnel technique et de vente du supermarché.

Assistance après-vente fournie par Datalogic et en collaboration avec des sociétés partenaires spécialisées.

Technologie et innovation pour l'entreprise. La marque Datalogic garantit tout cela.

Les produits **Datalogic** sont conçus pour proposer aux utilisateurs finaux des solutions en mesure de résoudre les problèmes complexes actuels et en même temps d'anticiper et de planifier les évolutions futures. Des solutions qui aident les utilisateurs finaux à atteindre leurs objectifs de vente et dépassent leurs attentes. Tout cela est possible grâce aux nombreuses années d'expérience de Datalogic qui, associées à une vision avant-gardiste, incitent la société à être constamment à la recherche d'innovations, à vouloir repousser et dépasser les limites de la technologie, et trouver de nouvelles solutions pour fournir au marché un accès illimité aux informations.

Datalogic se positionne comme le plus important constructeur européen, et l'un des principaux au monde, qui fabrique et commercialise des lecteurs de codes à barres, des terminaux portables de collecte de données et des systèmes d'identification par radio fréquence. En 30 ans, Datalogic est devenu un acteur incontournable du secteur de l'identification automatique « ADC », et s'illustre par la qualité inégalée, le design soigné et la fiabilité de ses produits.



mark & capturecomputecommunicate

La mission de la société : « Promouvoir et fournir des solutions professionnelles de collecte de données pour les entreprises en offrant des produits, systèmes et services à forte valeur ajoutée pour maîtriser, capturer, compiler et communiquer (M&3C™) des informations n'importe où et n'importe quand, afin de générer un retour sur investissement élevé pour nos clients ».

Les solutions professionnelles Datalogic

Basées sur les besoins spécifiques des clients finaux, l'offre de solutions professionnelles Datalogic s'articule autour de cinq principaux secteurs :

Points of Customer Interchange

Les solutions Datalogic répondent aux besoins de transfert de données partout où a lieu un échange de biens, de services ou d'informations entre le fournisseur et le client : supermarchés et magasins, bureaux de poste, banques, compagnies d'assurance et accès à des lieux publics et privés.

Warehouse Management Systems

La gestion des entrepôts est déterminante dans la performance globale d'une entreprise : capital circulant, obsolescence, livraisons rapides et précises. Avec les solutions Datalogic il est possible de contrôler ces processus, en obtenant des avantages fondamentaux pour le développement de l'entreprise.

Sorting

Les activités de tri de colis et de bagages dans les aéroports, dans les grands centres de distribution, dans les importantes sociétés de messageries et centres postaux sont des missions critiques. Datalogic répond à ces besoins avec des solutions efficaces et à forte valeur ajoutée, reconnues dans le monde depuis plus de vingt ans.

Work in Progress

L'informatisation des processus de l'entreprise et la gestion efficace et effective des informations permettent d'améliorer de manière significative les activités de production. Le code barre, la mobilité et la RFID sont et seront des éléments indispensables pour garantir une gestion du flux d'information efficace.

Original Equipment Manufacturer

De nouvelles solutions d'applications utilisant le code à barres sont créées constamment, dans lesquelles le contrôle et la lecture de l'information codifiée permettent d'élargir la sécurité et de renforcer la vitesse de transmission, comme les accès aux parkings, la gestion de documents, les loteries, les machines d'analyse, etc.

DATALOGIC

Your Life. Our Enthusiasm™

Corporate Headquarters

Datalogic S.p.A.

Via Candini, 2
40012 Lippo di Calderara di Reno
Bologna - Italy
Tel. + 39 051 3147011
Fax + 39 051 726562
e-mail info@datalogic.com
www.datalogic.com

Enterprise Business Solutions

Datalogic S.p.A.

Via Scattolin, 4
31055 Quinto di Treviso
Treviso - Italy
Tel. +39 0422 377311
Fax +39 0422 377323
e-mail ebs@datalogic.com
www.datalogic.com/ebs



- COMPOSANTS D'AUTOMATISME
- SYSTEMES D'AUTOMATISME
- CONSTITUANTS ELECTROTECHNIQUES
- MESURE ET CONTROLE
- SECURITE MACHINE

8, Avenue de la Malle - ZI Les Coïdes
51370 SAINT BRICE COURCELLES
Tél. : 03.26.04.20.21 - Fax : 03.26.04.28.20
Email : info@audin.fr - Web : <http://www.audin.fr>

Les noms des produits, sociétés et logos cités peuvent être soit des marques commerciales, soit des marques déposées des sociétés. Nous nous réservons le droit d'apporter toutes modifications ou améliorations.