Accompagnement et définition
DE STRATÉGIE PHYGITALE

Accueil / Conseil & Accompagnement / Accompagnement et définition stratégie Phygitale

L'agence marketing *Expertisme* vous conseille et vous accompagne pour mettre en place votre stratégie Phygitale et ainsi offrir à vos clients une véritable expérience digitale dans votre point de vente !

Le Phygital intègre sur votre lieu de vente des outils et des technologies de pointe pour un service innovant à la portée du grand public. En réalité il améliore l'expérience marketing en point de vente et le mode de paiement physique.

Phygital est une **contraction des mots « physique » et « digital »**.
C'est un effet secondaire de l'e-commerce qui produit une **implantation de dispositifs digitaux** marketing dans les magasins physiques. En définition de cette stratégie, il faut comprendre qu'une fusion de marques s'opère entre les sites d'e-commerce et les magasins physiques.
Ces deux lieux de vente deviennent complémentaires dans un service mobile, l'un ne remplace pas l'autre.

Ensemble ils ont un potentiel commercial digital important.

Le digital s'insère dans le magasin physique pour donner « **le Phygital** », on ne doit pas les aborder comme deux choses distinctes car elles se complètent. Il faut être prêt à répondre avec le canal adapté à chaque consommateur, il faut lui proposer la solution qui va avec le contexte de vente.
La solution numérique donne ainsi l'impression d'être faite « sur mesure ».
Par définition, le client est désormais placé au centre de tout et non plus le produit.

En répondant aux besoins et aux informations du consommateur de manière plus précise, on transforme plus facilement le visiteur en acheteur.
Pour déterminer les stratégies, les besoins, les supports, la mise en œuvre opérationnelle, vous pouvez fédérer les membres de votre équipe par le biais d'un de nos ateliers de co-création.

Les clients sont de plus en plus connectés et exigeants. Pour se démarquer et faire face à ces nouveaux comportements, les commerçants et les marques ont recours de plus en plus au placement d'un dispositif Phygital numérique.

- **Améliorer l'expérience client** en simplifiant son parcours d'achat et en offrant des solutions digitales innovantes en boutique.
- **Générer davantage de trafic en attirant les clients en magasin** grâce au **drive-to-store** et au **Click and Collect**.
- **Accroître sa notoriété** en se faisant connaître sur les réseaux sociaux.
- **Fidéliser l'acheteur** en créant une expérience cross-canal unique et adaptée à ses attentes.

- Identifier un bien ou un service.
- Comparer les prix.
- Créer une liste de ses articles préférés.
- Réaliser ses achats de produits en ligne et le retirer en click and collect pour éviter les files d'attente en magasin.
- Accéder à une offre de produits personnalisables (points fidélité) et choisir une couleur, une matière, une taille,…
- Connaitre à distance si un produit est disponible en magasin, en stock ou en pré-commande.

Grâce au Phygital, votre point de vente physique, n'est plus en concurrence avec les boutiques en ligne : ils

fonctionnent conjointement, il s’agit de canaux de ventes complémentaires.

- **L’e-réservation** : le client réserve une pièce en ligne et vient la chercher en magasin pour l’essayer ou l’acheter.
- **Le Click and Collect** : le client achète sur votre boutique en ligne et vient chercher son article en magasin,
- **La rupture d’extension de gamme** : lorsqu’un article n’est pas en magasin, le client peut commander la pièce en ligne depuis la boutique via un code présent sur la fiche produit (via tablettes, bornes) et la recevoir chez lui (retail),
- **Le clienteling** : recueillir les données des clients venus dans vos magasins est essentiel pour gérer sa relation client. Le clienteling permet de recueillir de la donnée personnelle comme un e-mail, pour pouvoir lui envoyer des newsletters. Il permet aussi de personnaliser la stratégie à tous les clients en collectant son historique d’achat,
- **Le paiement mobile** : la mise en place de ce service permet d’éviter la queue en caisse,
- **La création d’une application propre au magasin physique** : permet de tirer parti du smartphone en magasin, il peut être utile pour gagner du temps ou assurer un achat au retail. L’application permet par exemple de venir compléter un site web marchand et ainsi de pousser des stratégies de web to store, de récolter des données sur le parcours de navigation, et des informations sur les consommateurs et leurs achats,
- **La présentation de votre offre sur une borne digitale tactile.**

Dans le monde, avec **le Phygital**, on assiste donc à une amélioration de grands facteurs en plusieurs points :

- Une solution et **facilitation de l’achat de produits et services par vos clients et visiteurs**,
- **Un Gain de temps** pour vous et vos clients grâce aux innovations du digital, et à la liaison de votre point de vente avec un site web e-commerce (canaux de ventes se connectant sur les réseaux),
- Une **multiplication des services** qui assurent une meilleure satisfaction de votre clientèle (bornes d’achats),
- Une optimisation du marketing de votre offre, produits ou services vendus en magasin,
- L’amélioration de la relation avec vos clients en disposant d’outils innovants.

En réalité, cette stratégie numérique apporte aux entreprises partout dans le monde à la fois de l’information sur les consommateurs tout comme de nouveaux canaux de ventes pour votre marque.

N’hésitez pas à interroger nos Experts en stratégies marketing et Phygital pour la mise en œuvre de votre stratégie Phygitale dans votre entreprise !

nos prestations

DIGITALES

Accompagnement et définition stratégie Phygitale

ACCOMPAGNEMENT TRANSFORMATION DIGITALE

Ne tardez plus à engager votre transformation digitale. Faîtes évoluer vos méthodes de travail, utilisez de nouveaux outils et améliorez considérablement l’efficience de votre entreprise et de vos équipes.

ACCOMPAGNEMENT & ANIMATION CO-CRÉATION

Stimulez la créativité et l’intelligence collective au sein de votre entreprise pour développer de nouveaux projets et axes d’amélioration, avec nos ateliers co-création personnalisés et sur mesure.

ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIE DIGITALE

Nous vous accompagnons dans la définition de votre stratégie digitale sur mesure et totalement personnalisée. Faîtes de votre présence sur Internet un atout en améliorant votre visibilité, votre e-réputation, vos ventes, votre référencement...

ACCOMPAGNEMENT TRANSFORMATION DIGITALE

Ne tardez plus à engager votre transformation digitale. Faîtes évoluer vos méthodes de travail, utilisez de nouveaux outils et améliorez considérablement l’efficience de votre entreprise et de vos équipes.

ACCOMPAGNEMENT & ANIMATION CO-CRÉATION

Stimulez la créativité et l’intelligence collective au sein de votre entreprise pour développer de nouveaux projets et axes d’amélioration, avec nos ateliers co-création personnalisés et sur mesure.

ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIE DIGITALE

Nous vous accompagnons dans la définition de votre stratégie digitale sur mesure et totalement personnalisée. Faîtes de votre présence sur Internet un atout en améliorant votre visibilité, votre e-réputation, vos ventes, votre référencement...

Contactez-nous pour votre projet digital

VOUS AVEZ UN PROJET ?