L'avenir des opérations en magasin

Le paysage du commerce de détail est en constante évolution. La priorité étant maintenant l'omnicanal, nous avons demandé aux leaders du retail en Europe leur point de vue sur le rôle futur des magasins, les défis auxquels ils seront confrontés au cours des deux prochaines années et le rôle que jouera la technologie.

Les trois principaux défis de la création des magasins de demain



64% des enseignes considèrent que le plus grand défi sera la création d'expériences différenciées.



52% déclarent que les anciens systèmes les freinent.



55% veulent créer davantage de contacts humains.

À quoi ressemble le magasin de demain



Les détaillants voient le magasin du futur comme un modèle phygital (mêlant numérique et physique), soutenu par la technologie pour offrir une expérience sans à-coups.

venir dans le commerce de détail, mais les technologies numériques stimuleront de plus en plus ce type d'activité. » Responsable informatique omnicanal,

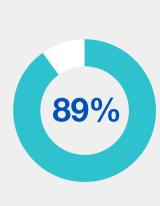
« Nous nous attendons à de nombreux changements à

détaillant alimentaire, Espagne



des centres immersifs pour les marques en soutien à l'e-commerce – un endroit où les consommateurs peuvent voir, sentir et essayer des produits pour ensuite commander en ligne.

Les détaillants prédisent que les magasins seront



déclarent qu'il est important d'établir une connexion numérique en magasin avec les clients.

des leaders du retail en Europe

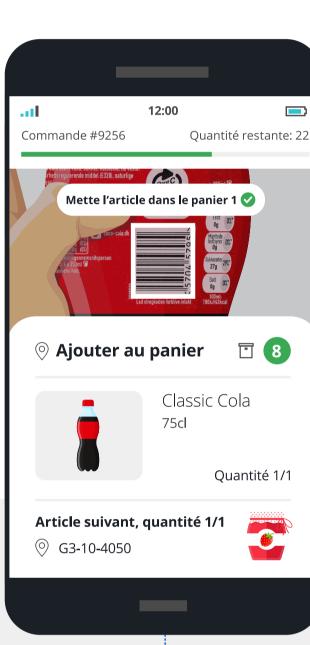
hybride qui connectera physiquement les clients à la marque et les incitera à le faire. » Responsable de la conception de commerce

« Les magasins offriront un espace d'expérience

de détail, détaillant en électronique, DACH

pour créer les magasins du futur

Les plus grands défis technologiques



67%

grand défi sera **l'intégration de nouvelles** technologies aux systèmes existants

des détaillants considèrent que le plus

48%

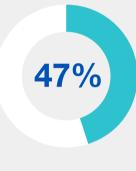
expérience utilisateur

s'inquiètent d'une **mauvaise**

45%

un matériel obsolète

sont confrontés à



de détail affirment que sans mise à jour de leur technologie, les détaillants continueront de subir une mauvaise expérience utilisateur entreprises/employés (B2E).

Près de la moitié des leaders du commerce

données sur des appareils intelligents s'intègre facilement à n'importe quelle infrastructure existante. En outre, elle est à la fois familière et simple à utiliser. Elle permet aux employés du magasin d'effectuer des tâches plus rapidement avec une meilleure expérience utilisateur.

La réponse est à portée de main. La capture intelligente de

technologiques pour surmonter les défis

Où concentrer les investissements

41% des leaders du commerce de détail reconnaissent que n'importe quel investissement technologique doit

Pour le client

favoriser une meilleure expérience client.



technologique d'après les enseignes leaders



tâches de l'employé plus efficaces afin de pouvoir offrir un meilleur soutien aux clients

49% **57% 53%**

La gestion des

La gestion de l'inventaire

rayonnages

Le clienteling

les emporter partout. »

Responsable de l'innovation, détaillant alimentaire, CEE

36%

« Les appareils intelligents doivent être portables pour que le personnel puisse

La collecte de commandes

données offre une solution abordable Voici les avantages de l'utilisation de smartphones munis de la technologie de Scandit, selon les enseignes

Pourquoi la capture intelligente de

63% **56%**

tâches (stratégies à un seul appareil)

Peuvent être utilisés

pour une variété de

Accessibilité financière

et évolutivité

et évolutifs

52%

Plus adaptables

employés du magasin

32%

Plus intuitifs pour les

Recherche effectuée auprès de:

grandes enseignes

européenne

des ventes et de l'innovation

Cadres dirigeants et opérationnels dans les

domaines de l'informatique, des opérations,



Plongez dans les

de l'étude

VOUS VOULEZ EN SAVOIR PLUS?

résultats détaillés



de fournir des insights sur tout type de process client. Worldwide: +41 44 586 4540

© Scandit 2022 The Future of Store Operations Infographic FR 08/8/22

