



# Commerce au détail

Choisissez une solution qui **suit le rythme** du consommateur moderne

Pour les détaillants, investir en géospatial est indispensable pour assurer sa pérennité.

Voici comment nous accompagnons les chaînes de détail dans leur transformation numérique :



## Politique de prix

Les préférences des clients varient selon l'endroit où ils se trouvent.

Utilisez les solutions géospatiales pour être certain d'avoir le bon produit disponible, au bon endroit et au bon prix, afin de stimuler vos ventes et d'optimiser l'allocation de l'espace en magasin.

### Répondez aux attentes de votre clientèle :

servez-vous des données géospatiales et assurez-vous de toujours offrir les bons produits au bon prix, selon le point de vente.



## Multicanal

Les détaillants doivent comprendre de quelle manière les canaux physiques et numériques se font concurrence tout en se complétant.

Les solutions géospatiales permettent aux détaillants d'analyser les médias sociaux, les achats en ligne, les programmes de fidélisation et les systèmes de points de vente en magasin pour les aider à trouver le bon équilibre entre leurs différents canaux.

### Offrez la meilleure expérience d'achat aux clients actuels, tout en les amenant à dépenser davantage.



## Étude de marché

Connaître votre clientèle et ses habitudes est essentiel, voire primordial.

Les solutions géospatiales vous permettent de découvrir de nouveaux marchés potentiels et d'accélérer vos taux de conversion en enrichissant vos renseignements avec des données sur la démographie, la segmentation et le contexte socioéconomique.

**Trouvez réponse à des questions que vous vous êtes toujours posées.** Où sont situés mes meilleurs clients? Où puis-je trouver des marchés avec des conditions similaires? Quelle distance les clients sont-ils prêts à parcourir pour effectuer leurs achats?

Pour chaque entreprise fermant définitivement des points de vente, **2,7 entreprises en ouvrent.**

Source : IHL Group, Company Reports



## Emplacement de site

En commerce de détail, il faut savoir reconnaître les opportunités au bon moment.

Vous voulez ouvrir, réorganiser ou relocaliser un magasin? Avec les solutions géospatiales, évaluez la disponibilité des terrains, créez des modèles d'adéquation et anticipez rapidement les performances des magasins.

**Saisissez les occasions avant qu'elles ne vous glissent entre les doigts** : les solutions géospatiales facilitent la visualisation de tendances cachées dans vos données de ventes, de vos clients et celles de vos concurrents.



## Chaîne d'approvisionnement

La rentabilité d'une chaîne d'approvisionnement dépend de l'allocation des bonnes ressources aux bons endroits.

Les solutions géospatiales vous donnent les outils nécessaires pour faire le suivi de votre chaîne d'approvisionnement, établir des itinéraires efficaces et améliorer l'ordonnancement afin de garantir l'exactitude et le délai des livraisons.

**Gagnez en fiabilité tout en maintenant les coûts au minimum** et en concevant votre réseau de façon à optimiser la manipulation des produits et **profitez d'économies significatives.**



## Opérations immobilières

En tant que propriétaire d'un commerce au détail, vous devez faire le suivi régulier des variables qui influencent votre marché pour prendre de meilleures décisions.

Avec le géospatial, surveillez les indicateurs clés de performance s'appliquant à vos activités en magasin, comparez-les avec les résultats des magasins concurrents dans le même segment et diffusez cette information partout dans l'entreprise.

**Adaptez vos stratégies de sortie et identifiez les succursales qui devraient être fermées** : quand le marché se transforme, les solutions géospatiales peuvent vous aider.

## ILS NOUS FONT CONFIANCE

**metro**



**PROLOGIS**



**SAQ**



## Prêt à acheter?

Nos experts vous soumettront une offre rapidement.

1 888 440-1627  
info@korem.com



### KOREM CANADA

330, St-Vallier Est  
Suite 240, Québec, QC  
G1K 9C5

### KOREM USA

8400 E Crescent Pkwy  
Suite 652, Greenwood Village  
Colorado 80111