

Carte-réponse

(en caractères d'imprimerie s.v.p.)



Pour s'inscrire,
c'est par ici...

Intervenants

- Dr Gianluca Scheidegger
- Dr Kai Hudetz

- Participation aux exposés techniques suivis d'une discussion et de questions (09h00–11h00)
- Participation à la 15^e remise des prix de la Fondation polaris (11h15–12h15)
- Participation au lunch debout (repas de midi) (12h15–13h30)
 - Classique
 - Végétarien(ne)
- Participation à l'AG 2024 de Swissavant (13h45–15h30)
L'ordre du jour figure sur le site www.swissavant.ch
- Participation à la verrée de clôture (vers 15h30)
- Non, retenu par d'autres obligations, je vous prie de m'excuser

Civilité* Monsieur Madame

Prénom/nom*

Maison*

Fonction*

E-Mail*

Rue, n°*

NPA, lieu*

*veuillez indiquer

Dr Gianluca Scheidegger

Dr. Gianluca Scheidegger est Senior Researcher et orateur à l'Institut Gottlieb Duttweiler.

Le docteur en sciences économiques analyse les changements sociétaux, économiques et technologiques principalement sous l'angle des commerçants et du comportement des consommateurs.



Photo: GDI¹

Dr Kai Hudetz

Depuis août 2009, Kai Hudetz est directeur de l'IFH COLOGNE et expert de première heure en commerce électronique.

Il avait déjà fondé l'ECC COLOGNE et depuis, il a conseillé d'innombrables entreprises commerciales et industrielles pour transformer leurs modèles d'entreprise en les centrant sur la clientèle. Kai Hudetz fait preuve de lucidité dans ses prévisions sur le commerce de l'avenir et encourage les entreprises à prendre au sérieux les souhaits des clients à l'ère numérique.

Monsieur Hudetz est très demandé comme conférencier, animateur et auteur lors d'événements de haut niveau dans divers secteurs de l'économie.



Photo: IFH Köln GmbH

Invitation à la Journée nationale de la branche Lundi 25 mars 2024

au Forum de la Foire de Lucerne

→ 2 exposés techniques captivants sur des sujets au top de l'actualité commerciale

(Description à l'intérieur du dépliant)

→ 15^e remise des prix de la fondation polaris

→ Assemblée générale 2024

- Nouveau système de cotisations des membres 2025

- Élection d'un nouveau membre du comité

- Élection d'un nouveau président



SWISSAVANT
Nationaler Branchentag
Journée nationale de la branche

¹ GDI Gottlieb Duttweiler Institute, Photographe: Sandra Blaser



GAS/CR/ICR

nicht frankieren
ne pas affranchir
non affrancare
50150872
000001
DIE POST



Swissavanti
Journée nationale de la branche 2024
Neugutstrasse 12
Case postale
8304 Wallisellen

1. Fini la flânerie: Le temps manque pour faire ses courses judi- cieusement

Intervenant: Dr Gianluca Scheidegger

Après les goulots d'étranglement dans les chaînes d'approvisionnement, la hausse des prix des matières premières et le manque de personnel qualifié, les commerçants se voient confrontés à un nouveau défi de taille: le temps.

Le temps devient une ressource critique dans les décisions des consommateurs. Trente pour-cent des personnes professionnellement actives vivant en Suisse sont stressées par le temps, souvent ou en quasi-permanence.

Ce temps précieux, les consommateurs veulent de moins en moins le passer à faire des achats. Leur attitude vis-à-vis des achats a changé. Ils ne sont plus considérés comme une occupation de loisirs agréable, mais comme une activité pénible.

Pour que les achats deviennent plus attrayants à l'avenir, les commerçants doivent tenir compte des 4 **P**. Les achats doivent devenir plus rapides, (la **P**romptitude), plus proches (la **P**roximité), plus agréables le (**P**laisir) et plus judicieux, le (**P**ropos) quant au but.

2. Quo vadis, commerce de la quincaillerie? Entre la tradition et l'IA

Intervenant: Dr Kai Hudetz

La numérisation transforme progressivement tous les domaines commerciaux.

Le commerce de la quincaillerie est confronté à de gigantesques défis, car la numérisation dynamique transforme aussi les canaux de vente. Toutefois, grâce à la numérisation, de nombreuses nouvelles opportunités s'ouvrent pour les entrepreneurs actifs. L'IA contribuera à assurer et à développer le suivi effectif et efficace des clients

A l'aide des résultats d'études détaillées et d'exemples choisis tirés de la pratique en Allemagne, Kai Hudetz explique les développements critiques pour le succès et montre leur pertinence pour le commerce suisse de la quincaillerie.