

**Communiqué de presse**

**Mardi 19 septembre 2017**

**Mots clé : phygitalisation** - collecte, analyse, transformation, **digitalisation** de données physiques en **données digitales** dans le **retail**.

STACKR sur Retail Week - Espace Digital In Store  
du 19 au 21 septembre stand en partenariat avec ZEBRA L080

## **Bienvenue dans l'ère de la « Phygitalisation »**

**Augmentez votre performance commerciale et baissez vos coûts d'exploitation, tel est l'engagement de STACKR, leader de la digitalisation des données physiques dans le retail.**

**Avec des taux de transformation des ventes prouvés de plus de 10 %, STACKR propose une solution globale innovante, de la collecte des données physiques à la mise en place de plans d'amélioration.**

**Plus de 200 clients de renom petites et grandes enseignes font confiance à STACKR depuis plus de 20 ans, notamment Armand Thiery, Beauty Success, Courir, Cotelac, Devernois, Gérard Darel, Happy Chic, ID group, Intersport, Jennyfer, Kaporal, Maisons du monde, Nature et Découverte, Orchestra, Quiksilver, Saint James, Thom Europe, Vivarte, Yves Rocher, Zannier ... et très récemment FNAC – Darty, Grand Frais et CFAO côte d'Ivoire. Grâce à STACKR ils sont déjà entrés dans l'ère de la phygitalisation.**



Sur 100 personnes qui entrent dans un magasin retail, seules 20 achètent un ou plusieurs produits. « **Le commerce physique traditionnel est confronté à une concurrence extrême et à une diminution de ses marges. A charges constantes, l'un des leviers pour développer la rentabilité des réseaux de distribution est d'agir sur les 80 % de visiteurs qui n'achètent pas, au moyen de plans d'actions ciblés pour les transformer en clients et les fidéliser** », analyse Franck Zulian, président de la société STACKR.

Cet enjeu est à l'origine de l'espace Digital In Store aménagé sur le salon Retail Week 2017. Il regroupe l'ensemble des solutions destinées aux points de vente pour enrichir et dynamiser l'expérience client dans le but d'optimiser leur performance commerciale.

**« Sur le stand L080 de l'espace Digital In Store, STACKR dévoilera avec son partenaire Zebra, pour lequel nous intervenons en qualité d'intégrateur à valeur ajoutée, la version 9 de sa plateforme globale unique logicielle. A l'attention de la distribution et des points de vente, nos solutions de comptage « Comportement piétons » et sensoriel - ambiance Température, Luminosité et Niveau sonore seront également mises en avant ».**

#### **Offre intégrée à 4 niveaux**

Leader dans la collecte, l'analyse et la transformation de données physiques en données digitales dans le retail depuis 20 ans, STACKR propose une solution globale clé en main unique.

**« Nous accompagnons les retailers pour mesurer et connaître avec précision leurs flux de visiteurs que nous transformons en données digitales à des fins d'exploitation pour accroître leur efficacité commerciale ».**

A partir d'une analyse de l'existant et selon les attentes exprimées par le réseau de distribution ou du point de vente, STACKR conçoit et développe les capteurs adaptés en respectant la règle des 3B : **« Le Bon capteur au Bon endroit, Bien paramétré. Nous assurons avec nos propres équipes le déploiement, l'intégration et le paramétrage des capteurs, et certifions les mesures obtenues ».**

#### **Smart Data : plateforme globale logicielle**

Pilotés et contrôlés à distance par STACKR, ces capteurs de vision stéréoscopique (3D), IR, ou sensoriels alimentent, par réseau public WAN ou privé LAN, la plateforme STACKR.

**« Ce Smart Data digitalise les données physiques en données intelligentes. Il dresse un état précis de l'exploitation commerciale existante enrichie, si souhaité, d'informations du client comme des « like Facebook » ou des informations météo, pour extrapoler, corriger ou comparer les résultats et tendances constatés».**

Présentée lors du Retail Week 2017, la version 9 de ce Smart Data conçue par STACKR apporte une analyse comportementale des visiteurs et une classification de ces derniers identifiant leurs profils : personnels, clients, visiteurs, agents de sécurité ou de service, livreurs etc. **« Nous agissons strictement dans le respect des données de la vie privée. Tous les identifiants sont anonymisés ».**

## **Connaissance des visiteurs et du patrimoine physique**

Avec de possibles interfaces avec les progiciels de gestion commerciale, applications de Business Intelligence ou tableaux de bord KPI du marché (Cegid, Cylande, Generix...), ces données intelligentes sont restituées sous la forme de rapports et de visualisation personnalisables : numériques, graphiques et cartographiques.

**« Ces rapports permettent de détecter facilement, en temps réel ou différé, les anomalies et problèmes sur un ou plusieurs sites donnés, consommation d'énergie incluse. L'analyse restitue leur performance commerciale par rapport à un fonctionnement normal ou optimal précisé par le client en tenant compte des personnels, horaires de la journée, saisonnalité etc. ».**

STACKR l'accompagne alors pour mettre en œuvre les process management et outils pour optimiser sa performance commerciale, sa rentabilité et réduire ses coûts d'exploitation.

**« Les magasins qui se distinguent par des taux élevés de transformation de vente par exemple peuvent servir de référence pour déployer des best practices ailleurs ».**

### **200 sites équipés chaque mois !**

A partir de son centre de pilotage basé à Lyon, STACKR gère l'ensemble de ces process, primés par 4 labels d'innovation (PICOM, SCS, Optitec et Cap Energie), sur 12 000 sites équipés de plus de 25 000 capteurs. FNAC – Darty, Grand Frais ou la CFAO en Côte d'Ivoire sont les récentes grandes signatures de STACKR.

**« Organisés comme une start-up industrialisée avec une équipe de 80 personnes (Paris/ Lyon / Aix en Provence), nous équipons actuellement 200 sites commerciaux par mois en France et à l'international»,** confie Franck Zulian.

Contact presse sur le salon :

Barbara Moutot Responsable communication Stand Zebra/ STACKR L080  
04 72 25 10 42