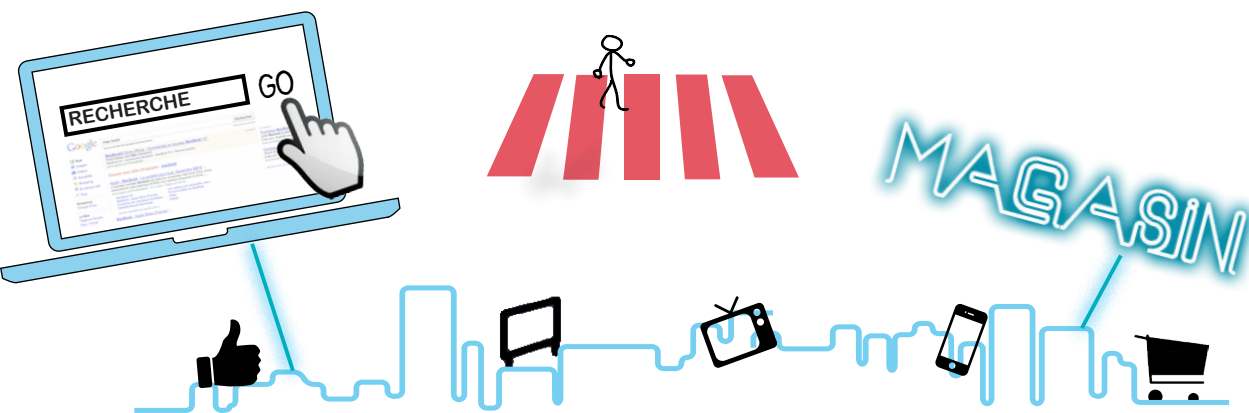


Research Online, Purchase Local

De la recherche en ligne à l'achat en magasin



Mardi 20 septembre 2011 / 8H30 - 14H
Hôtel Intercontinental - 64 av Marceau Paris 8e

Madame, Monsieur,

Le 20 septembre prochain, nous organisons la **5e conférence nationale sur les médias locaux**. Forts des évolutions des comportements consommateur, nous avons décidé de nous pencher cette année sur le phénomène «ROPO» : près de **65% des Français recherchent «online» des informations sur un produit avant de l'acheter en magasin**. Mais que se passe t-il entre cette recherche et l'acte d'achat ?

Géomarketing, Achats groupés, Social gaming, Mobile, Presse et TV régionales, Internet, Affichage interactif, Référencement ... le 20 septembre prochain vous bénéficierez du témoignage de 20 experts, agences, régies, annonceurs, qui ont compris et mis à profit ces nouvelles opportunités de communication pour accroître le trafic en magasin.

Nous vous invitons à consulter le programme ci-après et à vous inscrire **avant le 2 septembre** à l'aide du bulletin d'inscription ci-joint. Dans l'attente du plaisir de vous y accueillir,

Pierre-François Colleu,
Président



8h45 - 9h00 CAFÉ D'ACCUEIL

9h00 - 9h35 RETRACER LE PARCOURS CONSOMMATEUR : DU ONLINE AU MAGASIN

- L'effet « Recherche en ligne, Achat en magasin » (ROPO / ROBO) - Richard Strul, IAB / Résonéo
- Comprendre le parcours client en local - Gaëlle Le Floch, Kantar Worldpanel
- Quels comportements média avant l'achat ? - Bertrand Krug, Médiamétrie / Netratings

9h35 - 10h30 ASSURER SA PRÉSENCE ONLINE : ÊTRE LÀ OÙ LE CONSOMMATEUR VOUS CHERCHE

- Quelles informations le consommateur recherche-t-il avant d'acheter ? Philippe Plichon, Google
- Gérer sa recommandation sociale, l'importance des avis consommateurs - Yan Claeysen, Agence ETO
- Bien référencer ses points de vente, de l'annuaire à l'appli mobile - Julien Ampollini, PagesJaunes
- Du référencement à l'epub géolocalisée, les nouvelles règles à prendre en compte - Raphaël Chatté, Isobar

pause

10h50 - 11h50 PROVOQUER LA RENCONTRE : ÊTRE VISIBLE EN PROFITANT DES PASSERELLES DES MÉDIAS « TRADIGITAUX »

- L'offre cross media en local : radio, presse, web - Jean-François Mariotte, Lagardère Métropoles
- Campagnes publicitaires et sensibilités régionales : le cas de la distribution - Laure Klotchkoff, Quotidiens Associés / Olivier Lê Van Truoc, Com>Quotidiens
- L'affichage interactif au service de la marque - Emmanuel Pottier, Clear Channel
- De la connaissance de la zone de chalandise à l'email adressé - Anne Tollié, Mediapost Publicité
- Comment un portail B to B a priori très parisien crée des leviers locaux - Thierry Amar, Offre Média

11h50 - 12h40 WEB TO STORE : ACCROÎTRE LE TRAFIC EN POINT DE VENTE

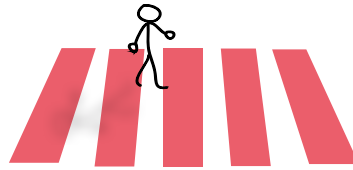
- Du Monopoly géolocalisé au magasin : le cas MyTown - Frédéric Tardy, L'Atelier BNP Paribas
- Mobile et développement NFC au cœur des enjeux de demain - Sylvain Morgaine, Netmeno
- Check-in, e-coupons, achats groupés, comparateurs : les nouveaux modes d'achat en local

12h40 - 13h30 LES LEVIERS DU TRAFIC EN MAGASIN : ANALYSE PAR SECTEUR

- Le mobile comme outil de trafic en concession automobile - Jamil Hijazi, Mobile Marketing Association
- Géolocalisation et restauration : le cas Flunch / Foursquare - Yan Claeysen, Agence ETO
- Du site de marque au supermarché

13h30 - 14h00 Déjeuner / Cocktail





MAGASIN



Bulletin à retourner par fax au 01 43 12 15 30

TARIF

Tarif HT :
 TVA (19,6%) :
 Tarif TTC :

(Règlement au comptant à réception de facture)
 Règlement à 100%TTC lors de l'inscription dans le cas d'une facturation Société.

(partie à remplir par Media Institute)

Code Analytique :

Date de réception :

SOCIÉTÉ

Nom :
 Adresse :
 Nom du responsable formation ou de la personne en charge du suivi du dossier :
 Fonction :
 Tél. :
 Fax :
 Email :

PARTICIPANT

(Un bon de commande par participant)

Nom :
 Fonction :
 Tél. :
 Email :

FACTURATION PAR OPCA

Si vous faites appel à un OPCA

- Nom de l'OPCA :
 pour le compte de :
- Adresse de l'OPCA :

- Contact pour ce dossier auprès de votre OPCA :

- Coordonnées (tél., email) de cette personne :

- L'ensemble de la formation est-elle prise en charge à 100% ou partiellement par votre OPCA : **OUI / NON**
- Si non, merci de préciser le montant à vous facturer directement et le montant pris en charge par votre OPCA.

Si vous faites appel à un OPCA, il est impératif de nous informer en amont en nous transmettant la demande de prise en charge avec le BDC par fax 01 40 89 25 07 ou par mail. Dans le cas où la demande de prise en charge serait refusée ou non réceptionnée, la formation sera facturée à votre société.

FACTURATION SOCIÉTÉ

Si vous ne faites pas appel à un OPCA ou en partie seulement, merci de spécifier l'adresse de facturation de votre entreprise :

- Destinataire de la facture au sein de votre entreprise :

- N°SIRET de votre entreprise :
- Code APE :
- Références commande de votre société :
- N° de TVA Intracommunautaire :
- Contact en charge du suivi des factures dans votre service comptabilité :
- Coordonnées (tél., email) de cette personne :
- Avez-vous des délais particuliers concernant règlement des factures :

Annulation : Jusqu'à 1 mois avant la date de la conférence, toute inscription annulée sera intégralement remboursée. De 1 mois à 14 jours, une retenue de 50% sera effectuée sur le prix de l'inscription. Passée ce délai, les frais d'inscription resteront totalement dus. Media Institute : Association déclarée loi 1901 - Numéro de SIRET : 432 470 383 00014 - Code APE : 913 associations associatives nca - assujettis à la TVA sur les encaissements - N° TVA : FR 77 43 24 70 383 - N° d'agrément : 11 92 11 637 92 - Tél. : 01 43 12 15 20

Merci de renvoyer ce bulletin accompagné de votre règlement par chèque ou virement bancaire à :

Media Institute : Service Comptabilité - 21 rue Auber - 75009 PARIS (tél. : 01 43 12 15 20 / fax : 01 43 12 15 30) Informations bancaires -

RIB : BNP Levallois Front de Seine 41 rue Baudin 92300 Levallois-Perret - 30004 02146 00010369589 74