

# NRF 2020 : L'accompagnement B.D.C.

## À PROPOS DE B.D.C.

B.D.C. est un cabinet de conseil spécialisé en Stratégie et Business Development pour les acteurs du retail (BtoC, BtoB et DtoC). Nous accompagnons nos clients en Learning Expedition lors du salon NRF depuis 2014. Notre proposition de valeur :

- ❖ Rencontre Retailers US (Walmart, Lowe's etc.)
- ❖ Retail Tour (New-York et hors New-York)
- ❖ Workshops GAFAMS x Top Business Schools
- ❖ Conférences NRF (nous ciblons les + pertinentes)
- ❖ Rencontre Startups US
- ❖ Ateliers Dirigeants
- ❖ Événements Networking
- ❖ Team Building

## ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



## L'ÉQUIPE B.D.C. SUR PLACE



**Sophie DUCORNET**

*Consultante*

**3<sup>e</sup> NRF**

Experte Co-Design & Gestion de Projets IT et Digitaux



**Karl HOQUANTE**

*Directeur Général*

**4<sup>e</sup> NRF**

Expert en Stratégie & Business Development



**Matthieu LE BELLER**

*Consultant Senior*

**4<sup>e</sup> NRF**

Expert Marketplace & Learning Expeditions

# NRF 2020 : exemple de programme cible \*

\*Exemple de programme pour une LX du 12 au 14 Janvier 2020.  
**Agenda à ajuster suite au brief sur-mesure du client.**

## Jour 1 Matin - Conférences NRF

1. Keynote Speech Chris Baldwin, CEO - BJ's Wholesale Club
2. A new era of transformation at Sam's Club : John Furner CEO
3. How retailers can utilize digitally native talent (and brands) to revitalize growth : Gabby Cohen SVP, Marketing - Rent the Runway



## Jour 1 Après-Midi – Workshop 1

Organisation d'un workshop sur une thématique définie par le client (ex. Drive to Store, Trafic, CRM, UX, Marketplace etc.) en partenariat avec un géant technologique (GAFAM) et un acteur académique (INSEAD, EDHEC etc.).



X



## Jour 2 Matin – Meetings RetailTech

- ❖ Drive to Store
- ❖ Paiement
- ❖ Logistique
- ❖ RH
- ❖ AR/VR
- ❖ Photo/Vidéo
- ❖ Drones
- ❖ Communication
- ❖ IoT
- ❖ Personnalisation



## Jour 2 Après-Midi – Retail Tour

Repérage, préparation et animation du retail tour sur Manhattan ou en périphérie (mix entre visites guidées et mystères) :

- ❖ Concept Stores/Flagships
- ❖ Centres Commerciaux
- ❖ Entrepôts



## Jour 3 Matin – Workshop 2

Organisation d'un workshop sur l'analyse de parcours clients (online & offline) :

1. La recherche du produit
2. La fiche produit
3. La communauté
4. L'offre et les prix
5. Le marketing client
6. Les services
7. Le parcours d'achat

## Jour 3 Après-Midi – Temps Libre

Programme libre en sous groupes (5 personnes minimum par groupe) avec au choix :

1. Rencontre de start-up retail tech
2. Retail Tour
3. Rencontre Retailer
4. Temps Libre NRF
5. Conférences NRF
6. Meetings professionnels

# NRF 2020 : la Learning Expedition

## Ce que la prestation inclut



Préparation  
Programme



Screening  
Conférences



Stands Tour  
NRF



Animation  
Workshop



Retail  
Tour



Book  
Format A5



Event  
Networking



Gestion de 100%  
de la logistique



Conférence  
Débriefing LX

## Ce que la prestation n'inclut pas



Vol A/R  
Paris - NYC



Hébergement  
New-York



Pass NRF  
(1000\$)



Repas  
New-York



Transferts  
New-York

**A partir de 1400€ HT\*\* par participant**

**Contact B.D.C.**

**Matthieu LE BELLER**

Consultant Sénior

[matthieu@bdc-retail.com](mailto:matthieu@bdc-retail.com)

M : +33 (0)6 73 77 33 71

\*\*Pour un groupe de 15 personnes, hors frais logistiques et culturels (vol, navette, hôtel, restaurants etc.) des participants et des consultants B.D.C.

[www.bdc-retail.com](http://www.bdc-retail.com)