



# **TRANSFORMEZ VOS DATA EN CA**

**Agence Conseil  
Marketing - 2024**

# ALKM : Accompagner les projets de développement en mettant la data au cœur des stratégies.

Les activités de distribution doivent se transformer. Toutes les études le montrent : **les entreprises qui utilisent la data pour prendre des décisions éclairées ont un avantage concurrentiel fort et performant davantage.** Mais nombreuses sont celles qui rencontrent des difficultés à exploiter pleinement leur capital data.

ALKM accompagne **les projets de développement** des activités de distribution en mettant **la data au cœur des stratégies** autour de 3 axes fondamentaux : **la vue client 360, l'omnicanalité & l'efficacité des stratégies de mises en marché.**

Transformez vos data en CA !

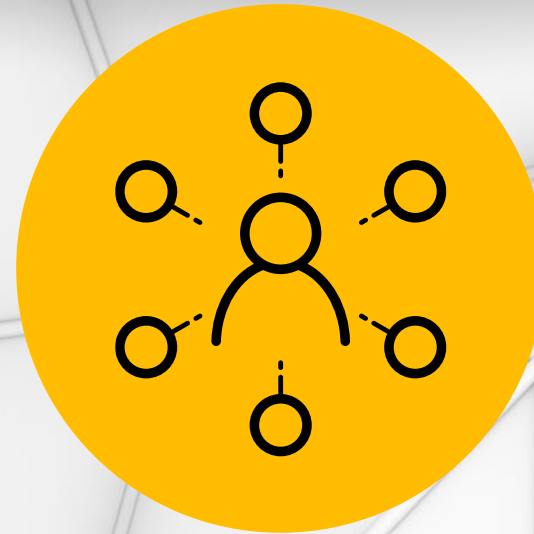
# LA DATA AU COEUR DES STRATEGIES



## VUE CLIENT 360

Comment appuyer vos stratégies sur des décisions éclairées ?

**Qualité, enrichissement data, référentiel RCU - Dataviz & culture data - Data analyse - Segmentation - IA**



## OMNICANALITE

Comment synchroniser vos canaux de distribution pour recruter et fidéliser davantage ?

**Rôles stratégiques des canaux - CRM, synchronisation - Gestion de campagnes & marketing automation - Programme de fidélisation**



## MISE EN MARCHÉ

Comment réussir vos lancements d'innovation et conquêtes de nouveaux marchés ?

**Etudes de marché et data - Proposition de valeur et mix retail associé - Suivi et analyse de performance**

# ALEXANDRE KSON, FONDATEUR

**De formation initiale en DATA & CRM**, Alexandre a exercé pendant 25 ans des responsabilités **marketing** dans de **grandes enseignes de distribution** au sein du Groupe PPR (Printemps, Redoute, Fnac) mais aussi OFFICE DEPOT, RAJA. Il a été pendant 14 ans le **Directeur Marketing, E-commerce et communication**, membre du Comité de direction, du Groupe RETIF.

**Homme de terrain, il s'appuie sur sa longue expérience** chez l'annonceur avant de devenir consultant pour comprendre **parfaitement vos besoins et vos attentes**.

**Passionné** par la distribution, **curieux et créatif**, il se nourrit d'une **veille internationale permanente** pour être toujours à la pointe de l'innovation et est l'auteur de **plusieurs ouvrages sur la transformation de la distribution**.



# 5 BONNES RAISONS DE CHOISIR ALKM



## UNE TEAM SUR MESURE

De la conception stratégique à la mise en œuvre, nous nous appuyons sur notre écosystème expert pour **constituer l'équipe qui convient** à vos besoins.



## UN MEMBRE DE VOTRE TEAM

Lorsque nous acceptons une mission, **notre investissement est total**. Nous savons piloter des projets, **mobiliser et accompagner le changement** au sein de vos équipes.



## UNE TEAM D'EXPERIENCE

Nous nous appuyons sur **notre solide expérience** terrain. Nous comprenons et anticipons vos attentes et **vos contraintes spécifiques**.



## UNE TEAM PRAGMATIQUE

Notre point de vigilance: rester **simple, concret et pragmatique**. Pas le genre à vous noyer dans des powerpoints déconnectés du terrain. Nous faisons pour vous, avec vous, **à vos côtés**.



## UNE TEAM INNOVANTE

Nous nous nourrissons d'une **veille internationale permanente** pour toujours pouvoir vous proposer des solutions **innovantes** et performantes.

# L'ECOSYSTEME ALKM

De la **conception stratégique** à la **mise en œuvre opérationnelle** de vos projets, nous sommes à vos côtés et nous nous appuyons sur un **écosystème de partenaires experts** pour coller au plus juste à vos besoins.

- **DATAMINERS** & business analysts
- Partenaires **ETUDES** & veille
- Solutions **RCU, CDP & CRM**
- EXPERTS **WEB & DIGITAL**
- EXPERTS **RETAIL**
- **EDITEURS** & softwares, intégrateurs



# L'EXPERIENCE ALKM



**Directeur connaissance clients, datamining et business intelligence**

Distributeur omnicanal - Spécialiste équipement de la personne et du foyer.

**Mettre le client au centre** de la transformation et développer +++ la connaissance.

**Rajeunir le positionnement** et la cible du réseau de distribution L'Homme Moderne.

**Challenger** chaque élément du mix retail

**Faire face au vieillissement de la cible** en repensant le positionnement.



**Responsable marketing fidélisation pour la marque Viking Direct**

Distributeur omnicanal - Spécialiste fournitures de bureau.

**Concevoir et Piloter** le plan de relance de l'activité & d'optimisation des campagnes marketing

**Mettre en œuvre** d'opérations de retournement business.

**Piloter le plan** et le budget marketing

**Faire face à un marché + concurrentiel et - dynamique.**



**Responsable des études marketing FINAREF, porteurs de carte de crédit du groupe PPR**

Grandes enseignes de la distribution spécialisée omnicanale.

**Développer la connaissance clients** et contribuer à l'élaboration du plan marketing

**Optimiser les ciblages et détection des segments à haut potentiel business.**

**Construction de scores, segmentations, ...**

**Pilotage de la data** et management de la qualité de la data.



**Responsable du plan d'animation commercial de l'enseigne**

Distributeur omnicanal - Spécialiste emballages.

**Faire le diagnostic, refondre et mettre en œuvre le plan marketing multi canal**  
**Développer la connaissance clients** et contribuer aux plans stratégiques business

**Optimiser les plans marketing**, le CRM, les ciblages, les opérations commerciales tout en maîtrisant les budgets.

**Poursuivre la croissance d'un grand groupe européen.**



**Directeur du Marketing et de la communication**

Distributeur omnicanal - Agencement et emballages pour les commerçants et les professionnels.

**Moderniser** le positionnement de l'enseigne.

**Développer le e-commerce** en complémentarité du réseau de magasins.

**Conquérir** de nouvelles cibles marché.

**Lancer les innovations** de l'offre produits et services. Conduire le changement.

**Stopper la chute et relancer la croissance organique de CA**



# NOS DERNIERES REALISATIONS

Depuis le lancement d'ALKM, nous avons eu la joie d'accompagner de nombreuses entreprises dans leur projet de développement. Voici quelques unes de nos dernières réalisations.

- **Lancement d'un nouveau programme de fidélisation.**
- **Cahier des charges tech & digital pour un nouveau concept de franchise de restauration rapide.**
- **Nouvelle segmentation de clientèle et analyse des associations de produits pour personnaliser le push.**
- **Etude du lancement d'une nouvelle offre de service btob pour les enseignes de distribution.**
- **Recommandation de refonte du plan d'actions commerciales d'un spécialiste de l'entretien auto.**



# NOS DIAGNOSTICS

Chaque entreprise est unique, chaque projet est différent. **Et si nous commençons par apprendre à nous connaître ?**

- **Diagnostic DATA.** Vos process et outils data sont-ils adaptés ? Comment les optimiser ? Tirez vous tout le bénéfice de votre capital data ?
- **Diagnostic OMNICALITE.** Proposez vous une vraie expérience omnicanale à vos clients ? Comment la personnaliser davantage ?
- **Diagnostic INNOVATION.** Quelle est la performance de vos innovations ? Quel est votre process ? Comment l'optimiser ?



# NOS FORMATIONS & COACHING

La distribution évolue rapidement, et rester à jour avec **les dernières tendances et techniques** est essentiel pour le succès de vos projets. Bénéficiez des formations pour vous permettre de rester toujours à la **pointe de l'actualité**.

- **Formation « Zoom sur » les grands sujets d'actualité du retail & de la data**
- **Formations savoir faire des métiers du marketing, de la data & et de la gestion de projet**
- **Coaching agile et personnalisé**



# NOTRE VEILLE INTERNATIONALE

Dans un monde en constante transformation, se tenir informé est primordial pour rester pertinent.

Nous réalisons tout au long de l'année de **nombreux stores tours en France, à Paris et en Province**, mais aussi à l'international, à **New York ou à Tokyo** par exemple. A cette veille sur le terrain s'ajoute la participation aux **principaux salons** de retail.

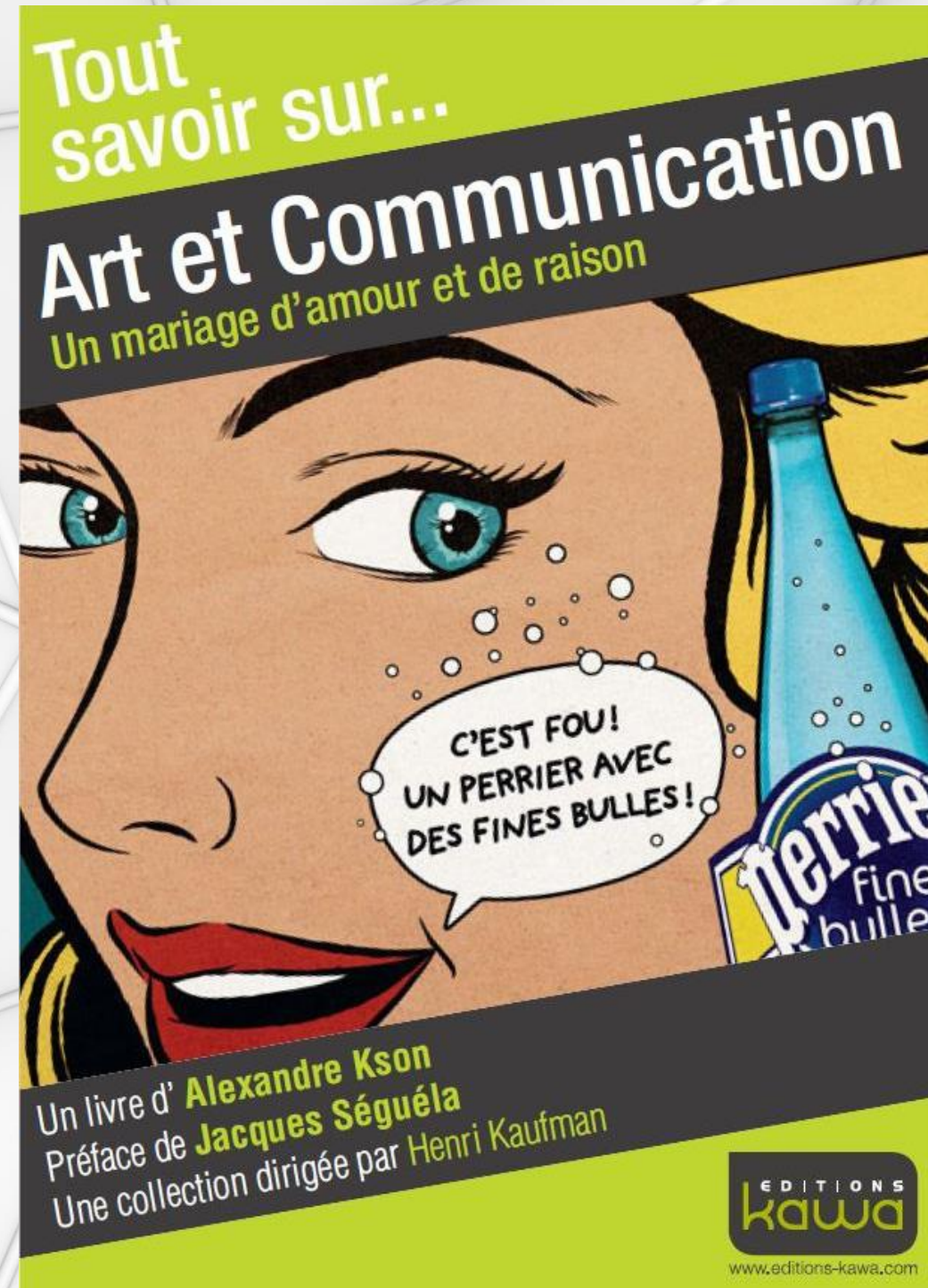
**Conférence** " STORE TOURS PARIS – NEW YORK – TOKYO" : Les enjeux clefs de succès des activités de distribution illustrés par des exemples tirés des store tours exclusifs réalisés par ALKM. Des idées et de l'inspiration pour imaginer sa propre solution.



# NOS PUBLICATIONS

Alexandre est l'auteur de plusieurs ouvrages professionnels dont **"Art et communication, un mariage d'amour et de raison"**, préfacé par Jacques Séguéla. Dans cet essai, Alexandre retrace les 1001 histoires d'amour entre l'art, les marques et les enseignes.

Il a aussi écrit **"Marketeurs, mobilisez-vous ! (sans déraper)"**, préfacé par Catherine Barba et dans lequel il livre fort de son expérience terrain les 50 clefs de succès pour redevenir acteur d'une transformation réussie.



ALEXANDRE KSON  
—  
MARKETEURS,  
MOBILISEZ-VOUS !

(SANS DÉRAPER)

PRÉFACE CATHERINE BARBA

EDITIONS  
kawa

# CONTACTONS NOUS !

vous avez un projet de développement et vous aimeriez être accompagné ? Faisons connaissance autour d'un café pour en discuter.

 **06 77 26 38 06**

 **contact@alkm.fr**

 **www.alkm.fr**



