

1. etude de concurrence



ShopperTrak empowers retailers and shopping centres worldwide to optimise the shopping experience and improve profitability through data-driven insights.

Function : retail intelligence :develop business enhancint strategies with ou expert consultants.People counting: intelligent people counting solutions. Retail analytics analyse and improve the strategy base on actual performance.

Customers Adidas mango manufaktura nafnaf micheal hill

Key word bigdata realm



L'entreprise concentre à wifi et réseaux et aussi a le produit BI.

La plateforme Aerohive permet le développement d'applications métiers réutilisant les données de votre réseau pour une productivité et une efficacité accrues et, en fin de compte, pour offrir une meilleure expérience utilisateur et favoriser la croissance de votre entreprise.

Grâce aux solutions d'Aerohive, les détaillants peuvent renforcer l'implication des clients et développer de nouvelles sources d'information.

Mettez en avant votre marque et fidélisez vos clients grâce à des applications conçues pour exploiter les informations disponibles grâce au réseau Wi-Fi et aux terminaux mobiles

Suivez et analysez le comportement d'achat à l'intérieur et autour de votre magasin

Déployez et gérez de façon centralisée des milliers de magasins à partir du site central



Exploiter le big data

L'intelligence commerciale permet d'automatiser certaines tâches afin de permettre aux commerciaux d'avoir un plus grand rayon d'action. Ces nouvelles technologies délestent les sales de tâches chronophages et répétitives. La matière grise des commerciaux peut ainsi avoir un meilleur usage !

Les outils d'intelligence commerciale exploitent les données du big data afin d'analyser les comportements clients. Ces applis, qui peuvent être connectées au SI ou au CRM de l'entreprise, en mobile, en stand alone ou les trois à la fois permettent de faire face aux 4 grands défis du big data : vitesse, volume, variété et véracité.

Une batterie d'outils au service du commercial

la sales automation : elle permet d'automatiser certaines tâches du cycle de vente comme la gestion des contacts. On vise ici une campagne one-to-one et programmée où chaque email est personnalisé et mène finalement à un SQL (sales qualified lead) : un lead scoré et qualifié.

la sales intelligence : elle permet le développement d'une prospection commerciale à forte valeur ajoutée en la contextualisant, notamment grâce au social selling. Elle permet d'engager des leads au bon moment et avec le bon contenu.

les solutions de tracking : elles permettent de savoir quand et comment sont lus les documents commerciaux (emails, devis, livres blancs...), ou de suivre d'autres activités de vos prospects. Elles vous permettent d'améliorer le scoring de vos leads et de prédire leurs actions.



(The Netherlands)

BlueMark Innovations offers a **modular platform** to detect, track and locate smartphones based on WiFi and Bluetooth (Classic, Low Energy, iBeacon, Eddystone) technology. We offer the following components: Roel founded BlueMark Innovations in 2009.

Hardware

outdoor Wi-Fi sensor: BlueMark 1000 series, BlueMark 2000 series

indoor Wi-Fi sensor: BlueMark 510 series

software license for BlueMark firmware

option to add Bluetooth detection (Classic, BLE, iBeacon) to Wi-Fi sensors and software license

Wi-Fi tags

BLE/iBeacon tags

Business Intelligence platform

dashboard to view metrics of your site, such as unique visitors

admin portal to configure your sensors, projects and users.

processing component who process to raw sensor data to useful metrics*

compare les entreprise

Name	Wifi ou Bluetooth track	Business intelligent	Pay	L'année de creation
ShopperTrak	faible	Forte	American	1993
Aerohive	Forte	faible	American	2006
bypath	non	forte	French	2013(startup)
BlueMark	Oui	BI Plateform	Netherlands	2009

2. Financement

4 période :

Période 1: période de développement.

Développer par étudiants EFREI pas besoin grande investissement.






Période 2 : popularisé et installation

Besoin d'investissement pour installation.

Période 3 gagner l'argent.

3 forfaits (pour les magasins)

	Forfait base	Forfait avance	Forfait complète
--	--------------	----------------	------------------

Balise avec proposition meilleur chemin pour les client			
Business intelligent (affluence de la caisse, proportion le prix et le nouveau produit)			
Recommande personnaliser et le coupon personnalisé (diffèrent type de client reçu les différents types de coupon et le recommandation0			