



3èmes Assises Professionnelles de la Piscine

LES OPPORTUNITÉS DU MONDE NUMÉRIQUE POUR LES PROFESSIONNELS DE LA PISCINE



Marie-Odile Charaudeau
Alliance Big Data



危機





C'EST N'EST PAS UNE RÉVOLTE SIRE, C'EST UNE RÉVOLUTION.

Combien de temps il a-t-il fallu pour atteindre 50 millions d'utilisateurs ?



Le téléphone
75 ans



L'avion
68 ans



La voiture
62 ans



L'électricité
46 ans



La radio
38 ans



La télévision
14 ans



Internet
7 ans



Facebook
3,5 ans



Pokemon GO
19 jours

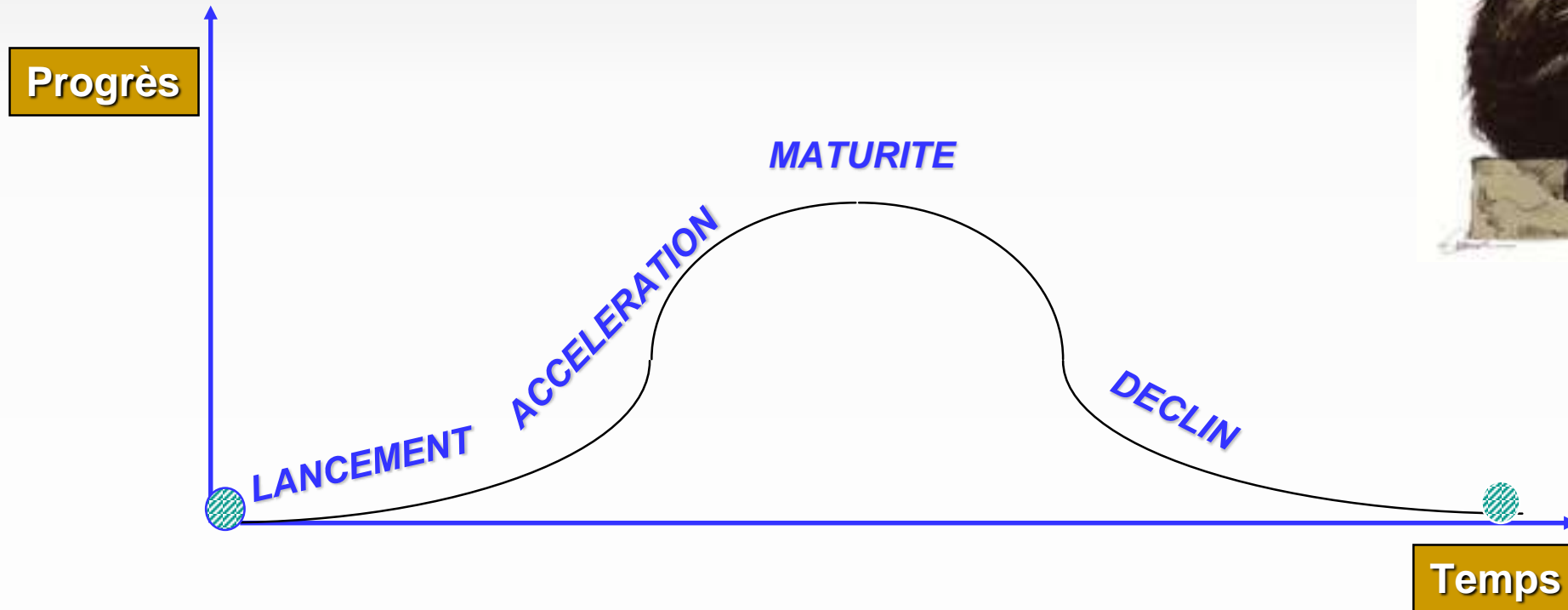
pixiolabs





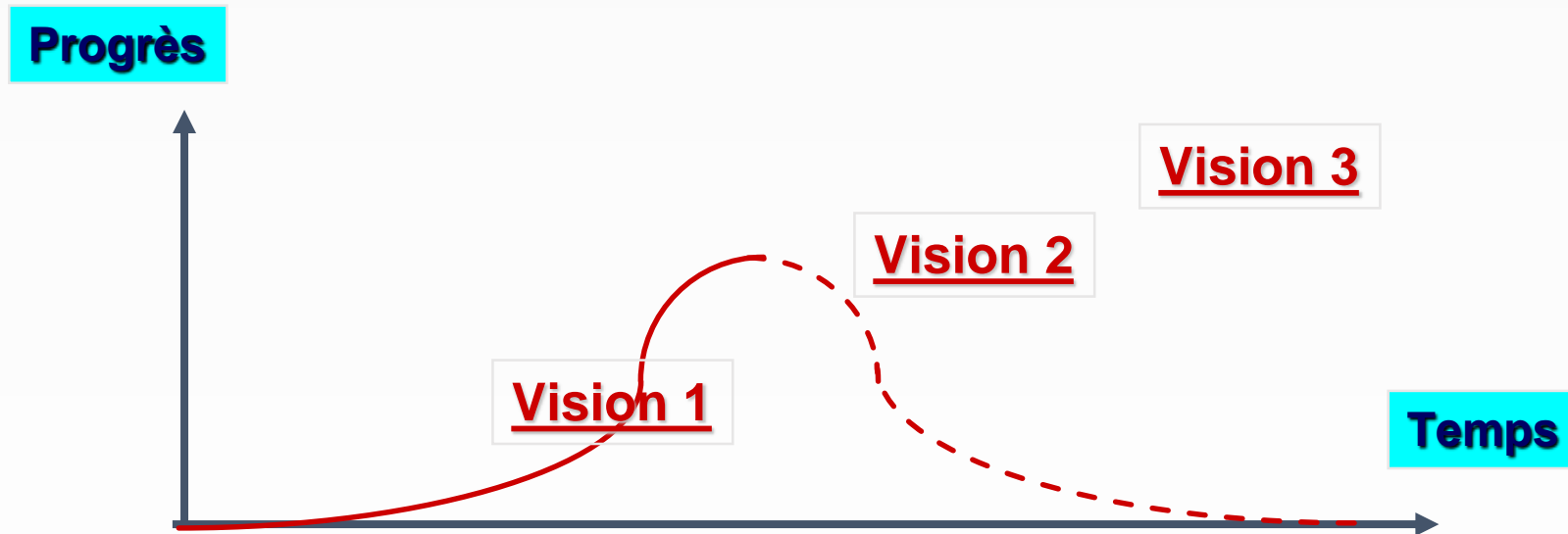
LE MARCHÉ DE LA PISCINE EST-IL UBÉRISABLE ?

Disparaître ... inéluctable ?



La loi du "Cycle de Vie" des produits,
s'applique-t-elle à tout ce qui vit
(êtres humains, organisations, systèmes économiques, civilisations,...)?

Disparaître ... OU SE RENOUVELER



A la différence des individus,
les organisations ont la capacité de vivre plusieurs vies

(source : Manfred Mack Co-évolution Dynamique Créatrice)

CE TONNERRE QUI GRONDE SUR LES ENTREPRISES

Fragmentation

Insatisfaction clients

- Attractivité Offre
- Qualité service
- Produits compliqués



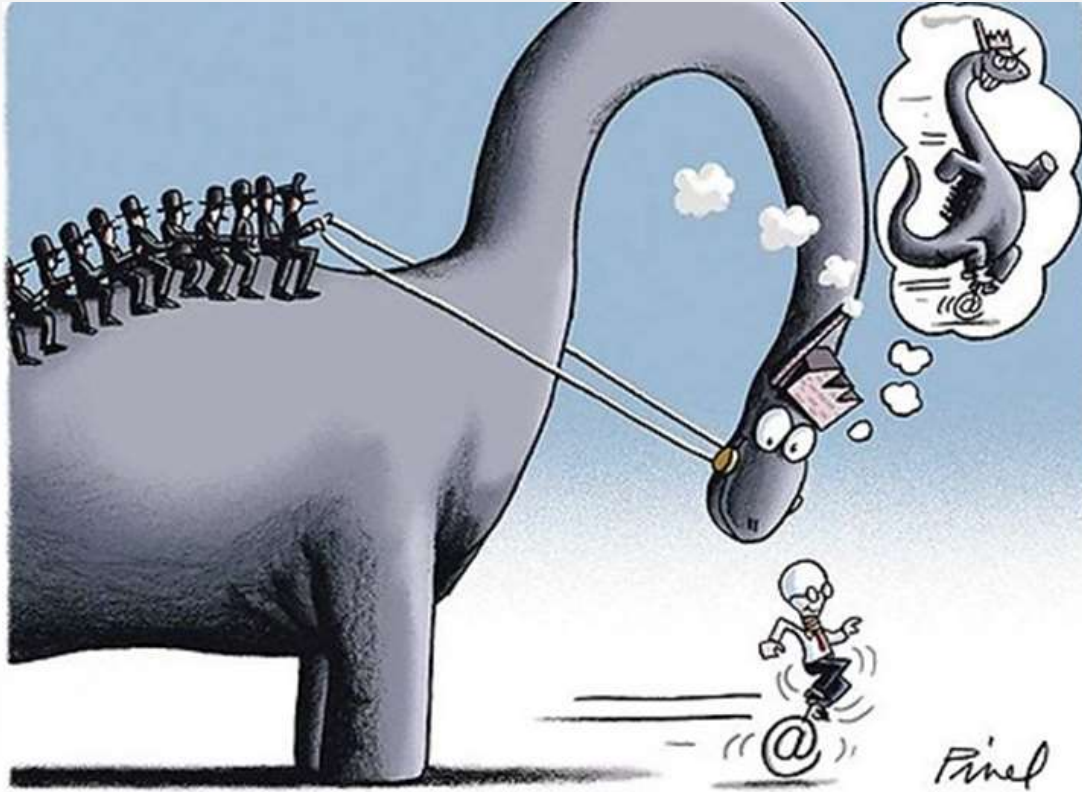
NOUVEAUX ENTRANTS

Plateformes

3D

Nouveaux
acteurs

FAIRE COMME LES GÉANTS DE LA TECH





VISION LONG TERME



POURQUOI LES ENTREPRISES DOIVENT PRÉDIRE LE FUTUR POUR SURVIVRE

SIGNAUX FAIBLES

Economie

**Les Français et
l'habitat**

**Réchauffement
climatique**

**Sociologie
Millennials
Vieillessement de
la population**

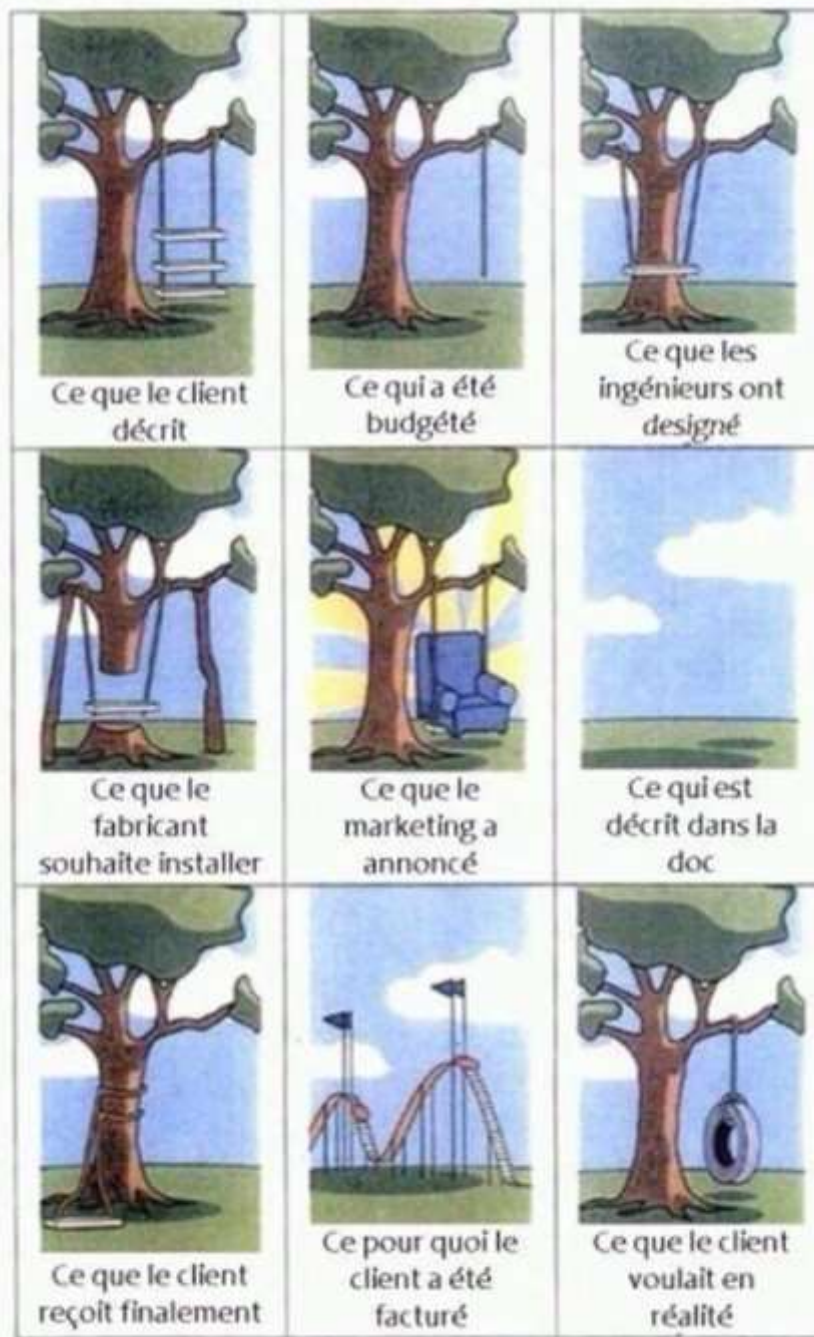
Ville et Eau

**L'abonnement :
avenir de la
consommation ?**





LE CLIENT : APPROCHE TRADITIONNELLE = MARKETING PRODUIT





LE CLIENT : LES GÉANTS DE LA TECH SONT OBSEDES PAR LE CLIENT

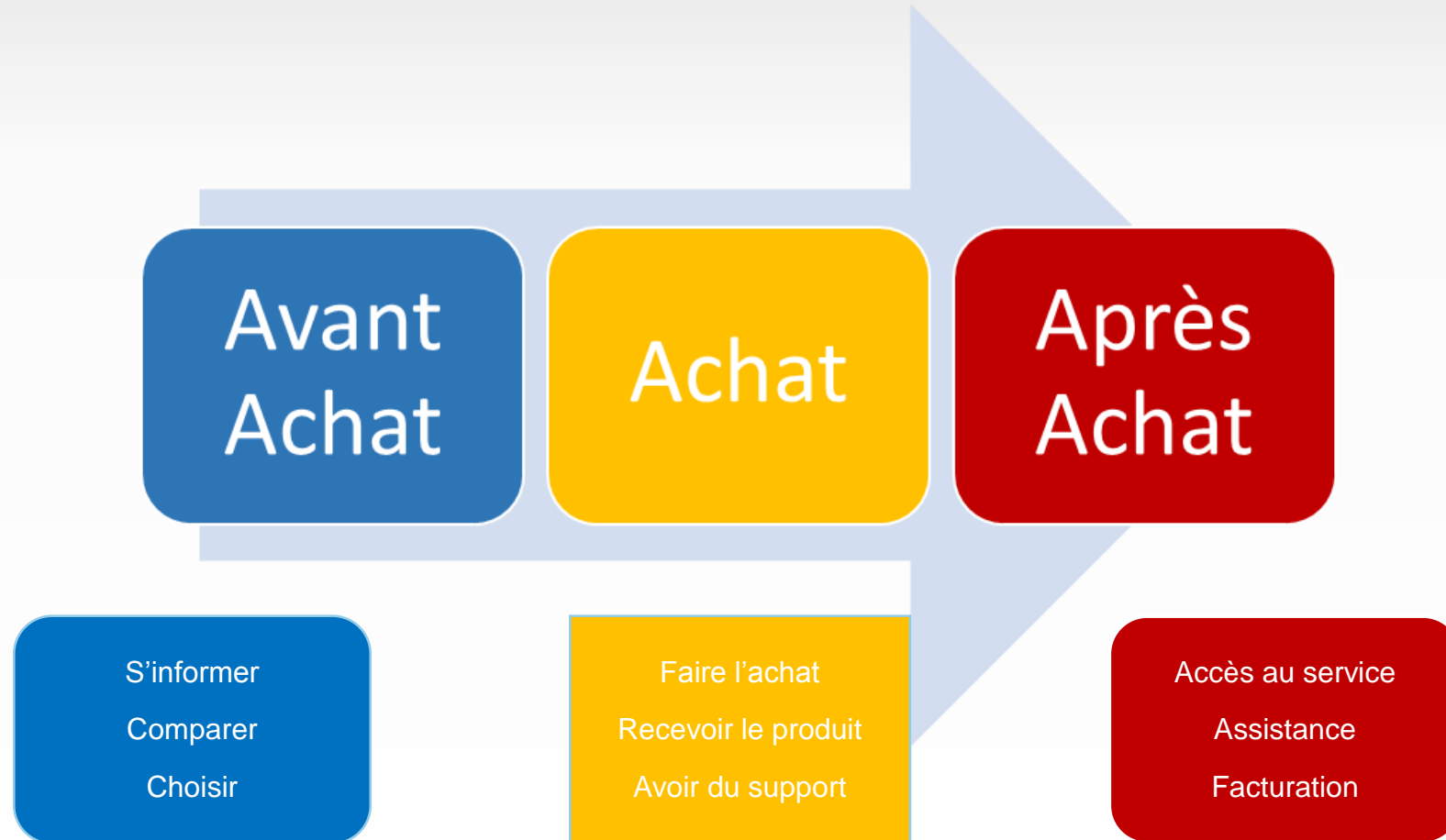


L'EXPÉRIENCE CLIENT AU CŒUR DES MODÈLES DIGITAUX



INTERVENTION THIERRY SPENCER SUR PARCOURS CLIENT

PARCOURS CLIENT



LE MARCHÉ DE LA PISCINE

PISCINES NEUVES

MARCHÉ PLAISIR

ENTRETIEN

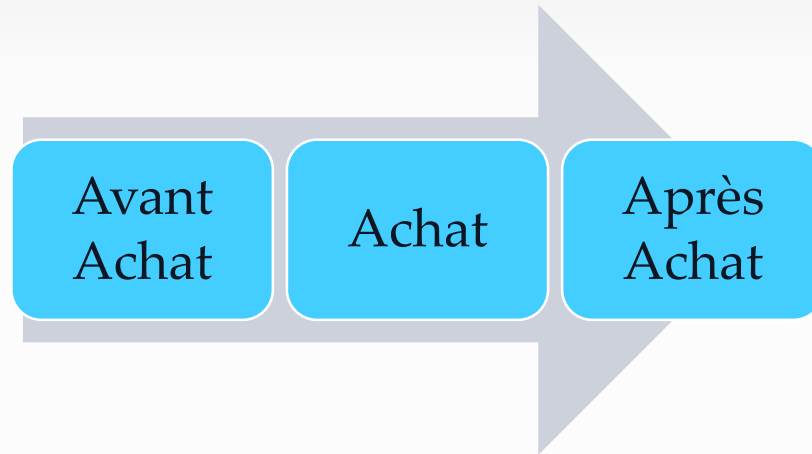
MARCHÉ CONTRAINTES

RÉNOVATION

MARCHÉ DE CONFORT



PARCOURS CLIENT FINAL



Piscine



CLIENT PISCINE

- Relation avec les piscinistes
- Sécurité
- Environnement
- Personnalisation
- Evolution attentes
- Délais

Manque	Coût
Temps	Complexité

- Tarifs
- ROI
- Coûts annexes
- Fragmentation
 - Informations



QUESTION 4

Pensez à un de vos client :
Est-ce que vous connaissez son contexte et son environnement ?



Bien

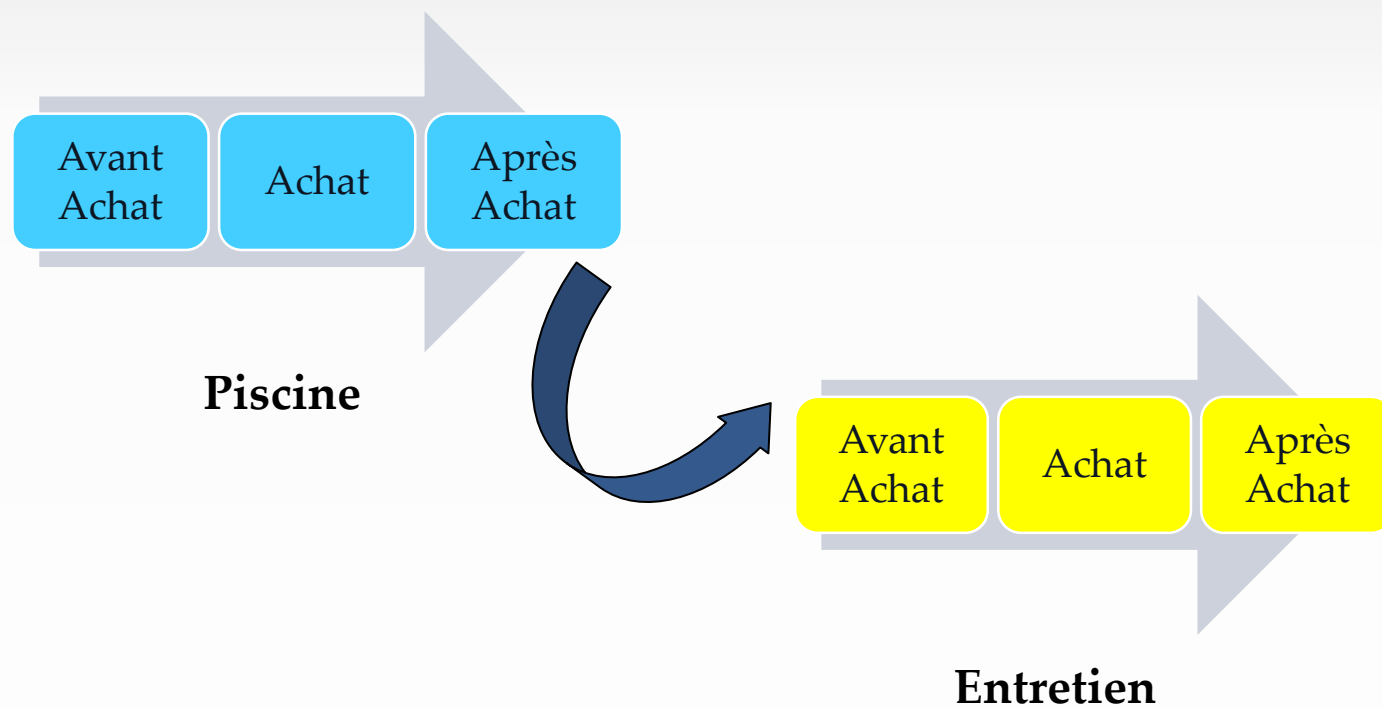


Un peu



Pas trop

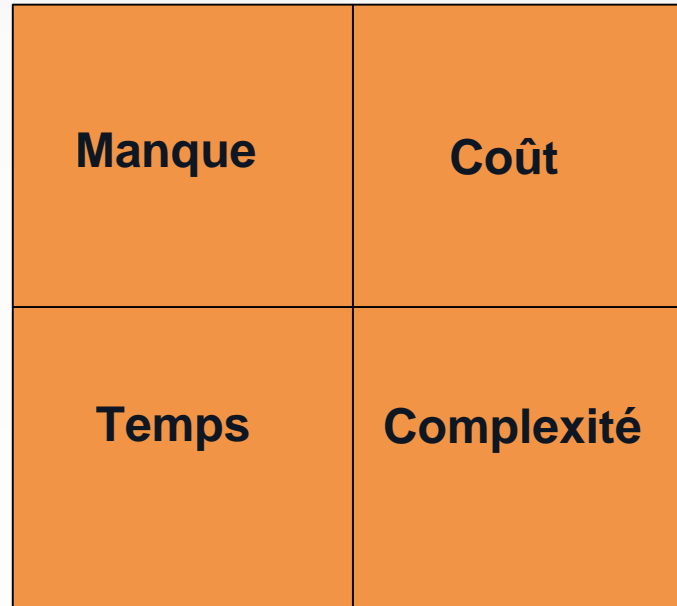
PARCOURS CLIENT FINAL



CLIENT ENTRETIEN

- Entretien
- Sécurité
- Relation avec le pisciniste

- Chronophage



- Tarifs produits

- Solutions simplification



QUESTION 6

Est-ce que vous êtes en relation avec lui pour des services autres que la fourniture de produits d'entretien ?



Souvent

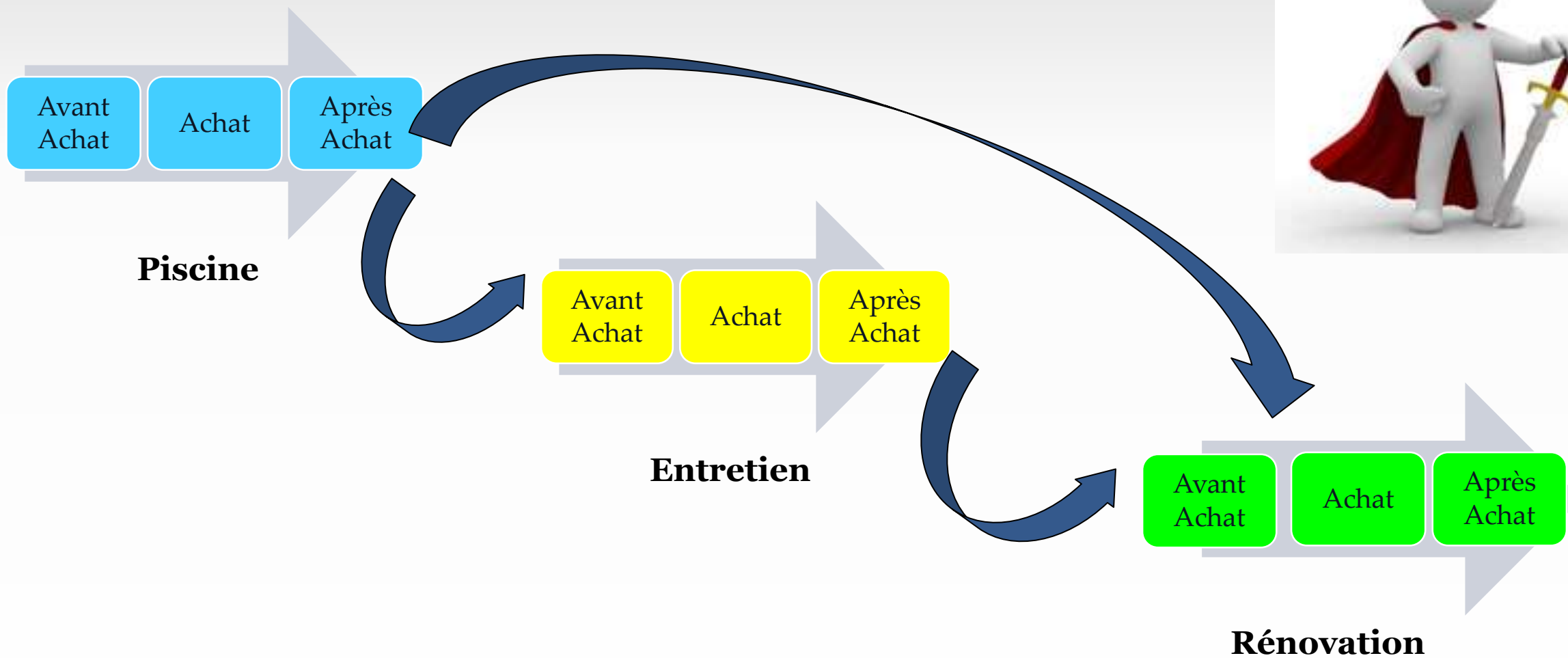


De temps en temps / Parfois



Non

PARCOURS CLIENT FINAL



CLIENT RÉNOVATION

- Rénovation technique
- Rénovation design : méconnaissance

- Délais

Manque	Coût
Temps	Complexité

- Tarifs pour rénovation technique
- Tarifs pour rénovation design

- Techniques



QUESTION 6

Est-ce que je dispose d'outils pour lui présenter les avantages des nouvelles solutions pour son confort ou en terme de design ?



Oui



C'est un projet en cours



Non

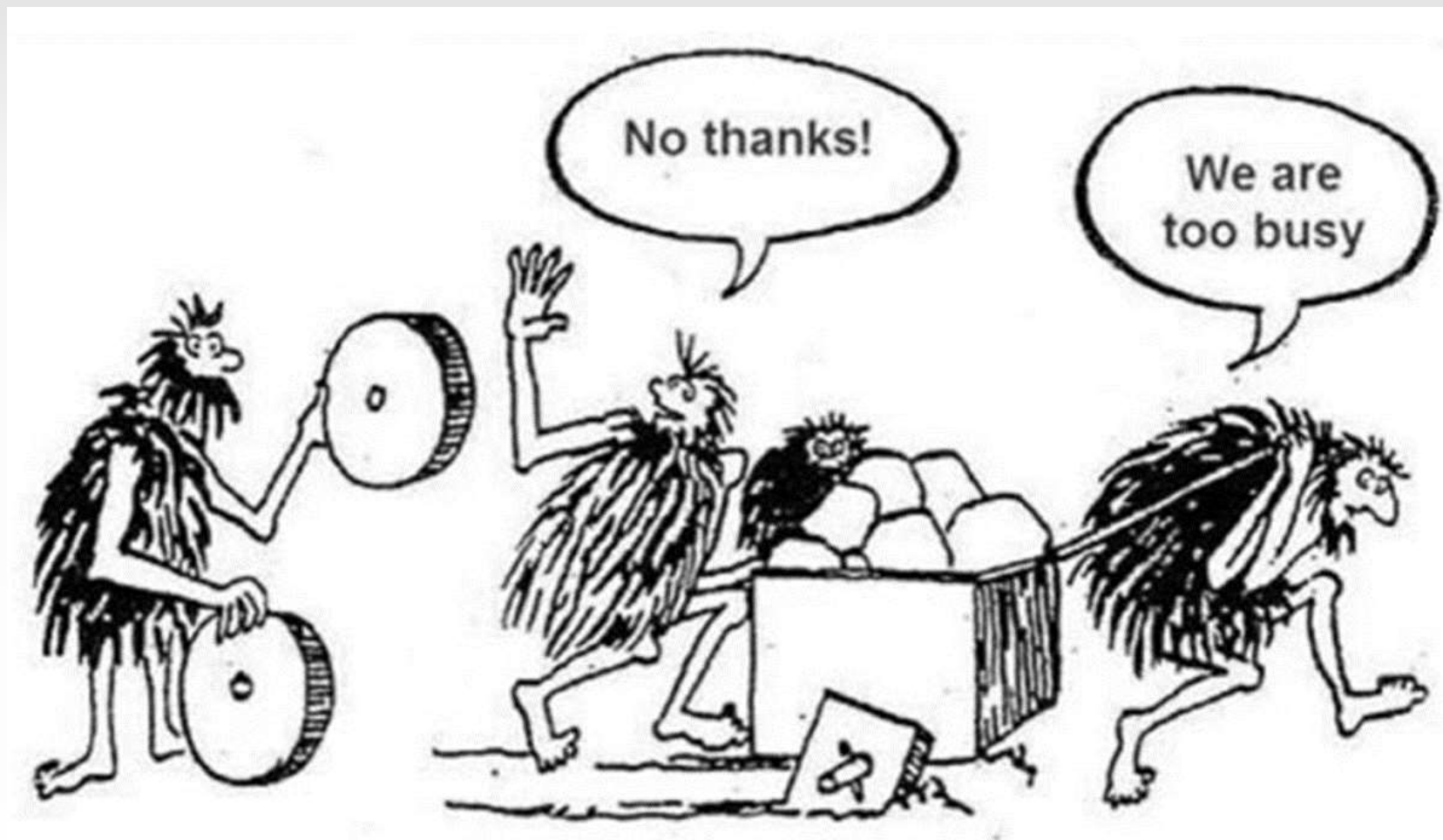


“

*Si j'avais demandé aux
gens ce qu'ils voulaient,
ils m'auraient répondu
des chevaux plus rapides*

Henry Ford

NE PAS AMÉLIORER LA VIE DES CLIENTS, LES CHANGER





KODAK EN FAILLITE APRÈS AVOIR RATÉ LE VIRAGE DU NUMÉRIQUE

L'INNOVATION



Intelligence
artificielle



Réalité
augmentée



Drones



Objets
connectés



Chabot/Assistant



Robot



3D



L'INTERNE : LES PROCESSUS ET LES HOMMES



TRANSFORMATION PAR L'HUMAIN : DEVELOPPER LA CULTURE NUMERIQUE DES SALARIES

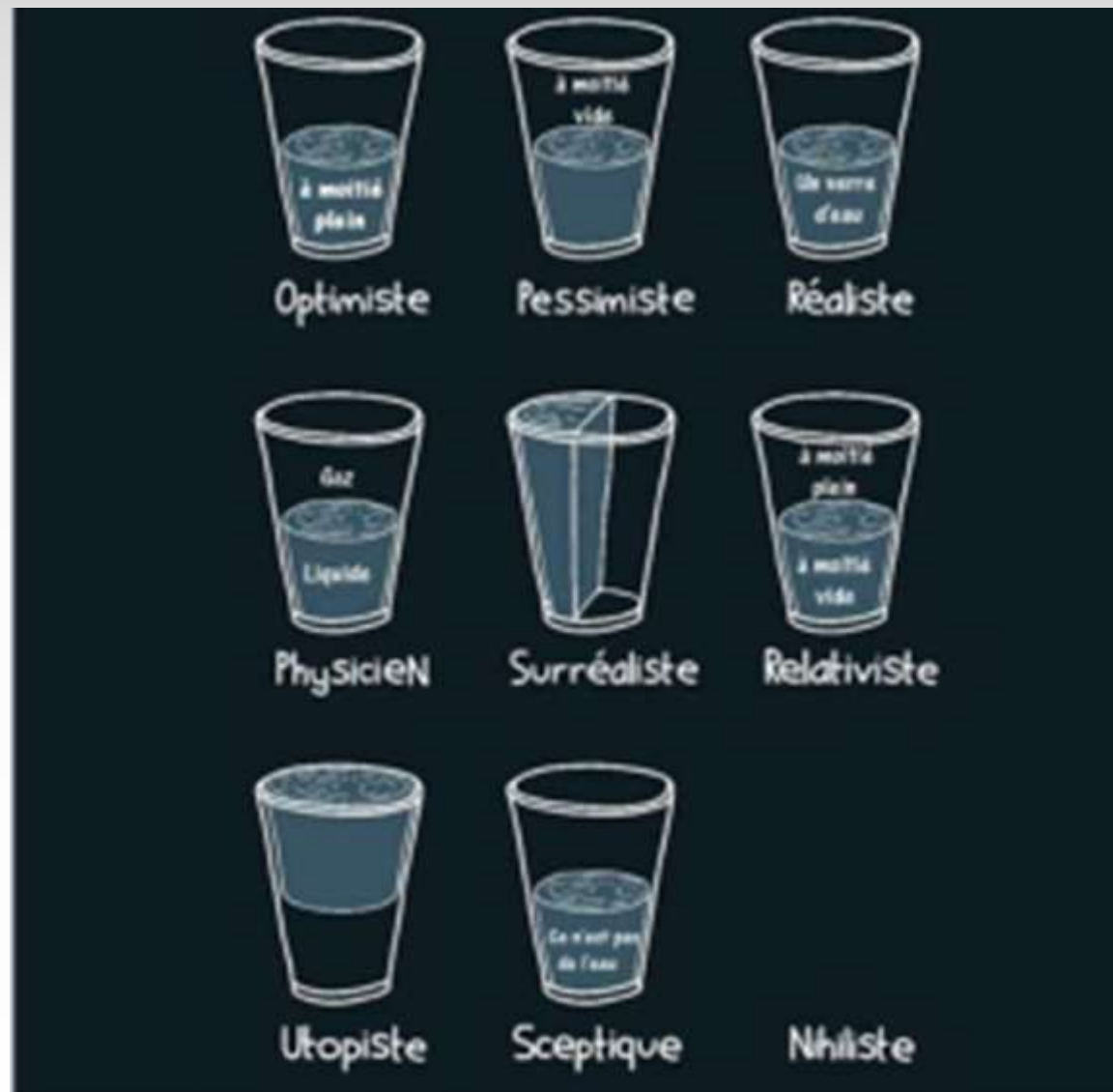


« Arrêter l'histoire,
je veux descendre ! »

Woody ALLEN

Mais ...







**Une nouvelle humanité se lève,
il faut tout réinventer**

YES WE CAN!



