

MASTER LECTURE

ON LINE E OFF LINE CONSUMER

Nuove strategie di vendita per attrarre i clienti

Special Training

Milano, Blend Tower
06 Marzo 2013

Con l'esclusiva presenza di **Maria Izabella Domoslawska**



Esperta professionale con esperienza in ambito di ricerche di mercato di marketing strategico, con particolare attenzione all'impatto sulla redditività del business delle iniziative legate a tale funzione aziendale. Ha esperienza nel mondo digitale, dei canali online e offline con agenzie pubblicitarie e di comunicazione e ha operato in gruppi di lavoro internazionali sia negli USA che nel Regno Unito. Specializzazioni: pubblicità online, efficacia dell'annuncio, media e misurazione dell'audience, insight sui consumatori, ricerche di mercato tradizionale, ricerche di mercato digitale, social media, partnership strategiche, sviluppo del business.

Come coinvolgere e come convincere all'acquisto un cliente sempre più infedele, informato e volubile? Come fidelizzarlo? Dove incontrarlo per proporre prodotti e servizi? Come favorire l'acquisto tramite le nuove tecnologie?

Sono queste alcune delle domande a cui questo incontro intende dare risposte, approfondendo e mettendo a confronto le peculiarità di un approccio di marketing e vendita più tradizionale, idoneo al cliente conservatore, con quelle relative a strategie che utilizzano il canale web come mezzo per incontrare e dialogare con il cliente on-line.

Le logiche di acquisto devono, quindi, adeguarsi al nuovo consumatore: conoscere e prevedere i comportamenti dei soggetti nei vari canali di vendita permette alle aziende di implementare corrette strategie di contatto con essi e sviluppare un incisivo vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza.

Destinatari: Amministratori Delegati - Direttori Generali - Dir./Resp. Marketing - Responsabili CRM - Dir./Resp. Commerciali - Dir./Resp. Vendite - Dir./Resp. IT - Accademici - Consulenti ed Esperti di Settore

Agenda dei lavori

09:00	Registrazione dei partecipanti
09:30	Apertura dei lavori a cura del Chairman
10:00	"Le nuove logiche di acquisto dei consumatori" <i>Gianandrea Abbate, Amministratore Delegato, Psycho-Research</i>
10:30	"A 4-dimensional view of the Digitally Engaged Consumer" <i>Maria Izabella Domoslawska, Vice President, Global Digital Strategy & Research per Research Now</i> <i>A single-source research methodology to harness consumers' insights at a 4-dimensional level. Collecting behavioral data across multiple screens, PCs and mobile devices, to understand how consumers are using mobile and online technologies in today's world. Which websites they visit on their PCs vs. their mobile devices. Which smartphone apps they are using and which shops they visit in physical location stores (mobile GPS data). And how this all aligns with what they plan and end up doing.</i>
12:00	Chiusura dei lavori