

📍 КИЕВ 📅 20.06

MARKETING & LOYALTY

CONFERENCE

2 0 1 8

ПОНЯТЬ И ПРОДАТЬ:
НОВЫЕ ТРЕНДЫ
ЛОЯЛЬНОСТИ

Организатор



Партнер



При поддержке



MARKETING & LOYALTY 2018

20 июня 2018, Киев

Потребитель - сердце ритейл-бизнеса, и путь к сердцу покупателя – это комплексный процесс, включающий базовые стратегии, новые технологии и основные маркеры анализа и оценки лояльности клиента. Успешный ритейлер сегодня обязан обеспечить клиенту одинаково высокий уровень сервиса во всех точках взаимодействия и уметь делать правильные персонализированные предложения.

Какие механики и кейсы по запуску и монетизации программ лояльности действительно работают и становятся конкурентным преимуществом, в рамках ежегодной конференции MARKETING & LOYALTY поделятся трендвочеры и стейкхолдеры украинского ритейла, разработчики новейших решений для розничной торговли.

Организатор



Генеральный Партнер



Партнер



При поддержке



ПРОГРАММА MARKETING & LOYALTY CONFERENCE

9.00 - 10.00

Welcome-кофе

10.00- 11.30

СЕКЦИЯ 1

ФОРМУЛА ЛЮБВИ: СТРАТЕГИИ ЛОЯЛЬНОСТИ В ГИПЕРКОНКУРЕНТНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЕ
(КЕЙСЫ ЛИДЕРОВ РЫНКА)

Главные темы:

- Новое поколение покупателей: какие специи в бизнес-моделе бренда разбудят их лояльность
- Управление Customer Journey: этапы путешествия потребителя от узнаваемости бренда до устойчивой лояльности
- Меньше товаров – больше меседжей: новый челлендж эко-лояльности
- Обратная связь: трансформация негативного опыта в позитивные действия
- Анатомия персонализации: как правильно влюбить клиента в бренд
- Автоматизированный маркетинг: ключевые методы привлечения и сохранения клиентов
- Персонализация коммуникаций с клиентами в ecommerce
- Transactional NPS + relationship NPS: как вычислить показатели лояльности

11.30-12.00

Кофе-пауза

12.00-14.00

СЕКЦИЯ 2

ЛОЯЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ: ЧТО ОН ЖДЕТ ОТ РИТЕЙЛА?
(ДИСКУССИЯ И ДОКЛАДЫ)

Главные темы:

- Как изменились требования клиента к шопингу?
- Что оценивает потребитель – сервис или скидки?
- Офлайн или онлайн – где легче достичь лояльности?
- Customer Lifetime Value: как оценить и использовать

14.00-14.30

Бизнес-бранч и нетворкинг

14.30-15.30

МАСТЕР-КЛАСС «ТОКСИЧНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ: КАК УКРОТИТЬ СТРОПТИВОГО

15.30-17.00

СЕКЦИЯ 3

ПОЙМАЙ МЕНЯ, ЕСЛИ СМОЖЕШЬ: ИННОВАЦИОННЫЕ ТРЕНДЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

Главные темы:

- Танго с клиентом: цифровая реализация бизнес-желаний
- DataDriven: как она мотивирует клиентов зарабатывать свою лояльность
- Автоматизированный маркетинг для привлечения и сохранения клиентов
- VR и геймификация как новые инструменты коммуникации и драйверы продаж
- Банк идей: инновационные платежные программы как must-have для повышения уровня лояльности к бренду
- Как сервис-дизайн и дизайн-мышление улучшают потребительский опыт
- Трудности перевода: как сделать сложные digital-услуги понятными
- Phygital (physical + digital) – тренд маркетинга впечатлений

17.00

Окончание конференции и нетворкинг

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РИТЕЙЛ-КОМПАНИЙ И ТРЦ

Входной билет по ранней регистрации до 25 мая – **1000 грн.**

Входной билет после 25 мая – **2000 грн.**

ДЛЯ КОМПАНИЙ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИХ РИТЕЙЛУ РЕШЕНИЯ И УСЛУГИ

Входной билет по ранней регистрации до 25 мая – **4500 грн.**

Входной билет после 25 мая – **5500 грн.**

В пакет входит:

Возможность участия 1-го представителя в конференции

Возможность вложить информационные материалы в пакеты участников конференции