

Doing Business

Agenda

DIGITALIZAREA - TREND sau TSUNAMI in marketing si vanzari ?

09:00 AM - 09:30 AM

Registration & Welcome Coffee

09:30 AM - 11:15 AM

Sesiunea 1. MARKETING si BRANDING

Clientul traditional se transforma in clientul "DIGITAL", permanent conectat si avand la dispozitie informatii complete, usor de accesat.

Aceasta evolutie determina schimbari importante in Marketing si Branding, iata de ce conferinta va aduce in prim-plan:

- Tendinte si strategii inovatoare in Marketingul Digital
- Alternative de comunicare pentru un nou model de relatie cu clientul
- Advocacy marketing si modalitati de implicare a clientilor in consolidarea imaginii de brand
- Content marketing sau authentic marketing ca instrumente de fidelizare
- Cum construim si mentinem controlul brandului in zona social-media
- Analytics – Cine sunt clientii? Cum cauta? Cum cumpara?

11:15 AM - 11:45 AM

Coffee Break

11:45 AM - 01:00 PM

Sesiunea 2. BUSINESS DEVELOPMENT si VANZARI

Diversificarea si digitalizarea canalelor de comunicare si interactiune cu clientul, transforma permanent si definitiv procesul de vanzare.

Astfel, la conferinta vor fi abordate subiecte relevante, precum:

- Calea catre noul client – Care sunt tendintele inovative?
- Digital, Data, Fidelizare – Cum actioneaza acesti vectori ai transformarii?
- Fuziunea dintre online si offline – Ce este nou in omnichanel?
- De la "big data" la "smart data" – Care sunt aplicatiile care ajuta la cresterea vanzarilor?
- Lead generation – Care este mixul eficient dintre canalele clasice si digital?
- Studiu de caz - Un ecosistem digital, MyGeorge.

01:00 PM - 01:45 PM

Lunch & Networking

01:45 PM - 03:15 PM

Workshop - SCRIERE PERSUASIVA CU TEHNICI DE NLP