

# OMNICHANNEL RETAILING

**22. 9. 2015 od 12,30 do 16,30 hod**  
v přednáškové místnosti Ipsos s.r.o.,  
Slovanský dům, Na Příkopě 22, vchod E, 110 00 Praha 1.

Seminář bude věnován nejnovějšímu vývoji  
v oblasti Omnichannel strategií v retailu.

Program semináře na následující straně.

**Seminář je pořádán pod garancí Klubu zadavatelů POPAI CE.**



**POP AI CENTRAL EUROPE**

Daniela Krofiánová  
dkrofianova@popai.cz  
Tel: +420 775 989 853

Marcela Pazourková  
mpazourkova@popai.cz  
Tel: +420 608 257 701

**Mediálním partnerem akce je časopis Zboží & Prodej.**

**ZBOŽÍ & PRODEJ**

## PROGRAM SEMINÁŘE: Moderuje: **Petr Šimek**, Managing Director WELLEN a.s, garant Klubu zadavatelů POPAI CE

- 12,30 – 12,55** | **Registrace účastníků, občerstvení**
- 12,55 – 13,00** | **Zahájení semináře, úvodní slovo**
- 13,00 – 13,25** | **Jak chápeme Omnichannel a proč o něm aktuálně všichni mluví?**  
Jak se s ním v současnosti v retailu pracuje a jaké změny nás čekají?  
Případové studie Omnichannel koncepcí a jaká jsou očekávání „digital“ spotřebitelů?  
**Ondřej Žák**, Senior manažer oddělení podnikového poradenství, Ernst & Young Česká republika
- 13,30 – 14,00** | **Propojování prodejních kanálů pro vyšší úroveň služeb pro zákazníka.**  
Začlenění distribučního místa do života zákazníků a co nejbližší k zákazníkovi jako součást Omnichannelu.  
**Simona Kijonková**, zakladatelka a majitelka, Zásilkovna s.r.o.
- 14,00 – 14,30** | **Výsledky evropského výzkumu popisující využívání jednotlivých prodejních kanálů.**  
Analýza nových prvků nákupního chování a nákupní trasy zákazníka.  
Jak zajistit soulad prodejních a komunikačních nosičů a jejich komplementaritu s cílem upoutat pozornost zákazníků a posílit jejich věrnost v průběhu celého procesu nakupování.  
**Béatrice Bousard**, Owner & Manager Sens'O, Retail Marketing agency (přednáška proběhne v angličtině)
- 14,30 – 14,50** | **Pauza, občerstvení**
- 14,50 – 15,10** | **Realita a zkušenosti ze zahraničí.**  
Integrace Omnichannel řešení předního světového retailera směrem k zákazníkům i uvnitř retailové společnosti.  
**Gian Maria Gentile**, Digital Director, Carrefour Italia (přednáška proběhne v angličtině)
- 15,15 – 15,40** | **Vývoj mobilního marketingu a sociálních sítí v rámci Omnichannel nákupního procesu.**  
**Marian Nič**, Mobile & Social Consultant, WELLEN a.s.
- 15,45 – 16,05** | **Technologie, bez kterých se při řízení Omnichannel prodeje neobejdete.**  
Globální pohled na technologická řešení pro vícekanálové strategie v návaznosti na změny způsobů nakupování.  
Potvrzení nových trendů konkrétními příklady.  
**Viktor Petráš**, Obchodní ředitel, Wincor Nixdorf s.r.o.
- 16,10 – 16,30** | **Závěr semináře, diskuze**  
Změna programu vyhrazena.



Mediálním partnerem akce  
je časopis Zboží & Prodej.

### Podmínky účasti na semináři

Pro členy POPAI CE je účast na semináři zdarma. Účastnický poplatek pro nečleny POPAI CE činí 3.500,- Kč + DPH, tj. celkem 4.235,- Kč. Prosíme o uhrazení poplatku na účet POPAI CE service s.r.o.: 3933950001/5500 vedený u Raiffeisenbank Hradec Králové IBAN CZ685500000003933950001. Jako variabilní symbol uveďte IČO Vaší společnosti.

Počet účastníků je omezen s ohledem na kapacitu sálu, proto prosíme o zaslání přihlášky co nejdříve. Účastnický poplatek uhradte do data konání semináře.