

Jak správně cílit na zákazníka

Segmentace, Lokalizace, Personifikace

21. 9. 2017 od 13,00 do 16,00 hod

přednášková místnost společnosti Ipsos s.r.o.,
Slovanský dům, Na Příkopě 22, vchod E, 110 00 Praha 1

Nakupování není žádnou zábavou, tedy alespoň co se základních životních potřeb týče. To jen trendy, které se těmto tématům věnují, se snaží přesvědčit, že spokojený zákazník nakupuje více. Spokojenost není primárně o duševním stavu „nasyčení“ nebo saturace z „dobrého“ nákupu. **Spokojenost je velmi často o schopnosti značek a retailerů přizpůsobit se a nabídnout opravdu to, co zákazník očekává.**

Byť je Česká republika malá země bez markantních regionálních specifik, i tak jsou lidé v jednotlivých regionech rozdílní. Jak z pohledu kupní síly, tak i sociálních a kulturních očekávání. A pokud si je značky chtějí získat, měly by o nich vědět víc. A měly by jim to následně nabízet. **Může prostředí, ve kterém nakupujeme a žijeme, ovlivnit prodej samotný?**

Seminář primárně řeší **účinnost lokálních marketingových pobídek** oproti těm plošně globálním. **Zabývá se znalostí místních specifik, která jsou určující pro nákupní rozhodování.** Zajímá se o geografická kritéria segmentace, odhaluje neprozkoumané mikro rozměry jednotlivých regionálních odlišností.

- Jak sociální prostředí a komunity ovlivňují nákupní nálady a očekávání zákazníků?
- Může dát pochopení lokálních specifik marketérům mnohem efektivnější nástroj prodeje než pouhý plošný marketing?
- Může být lokální prodejna globální značky, komunikující na zákazníky dle jejich lokálních specifik, mnohem úspěšnější než prodejna komunikující obecně?
- Kde začíná a kde končí hranice „lokálnosti“?
- Existuje „superlokálnost“?

Program semináře na další straně.



Mediálním partnerem semináře
je časopis Zboží & Prodej.

ZaP'



POPAI CENTRAL EUROPE
www.popai.cz

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

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

Moderuje: Petr Šimek, garant Klubu Zadavatelů POPAI CE, Managing Director WELLEN

Program semináře

- 12,15 – 13,00 | Registrace účastníků semináře
- 13,00 – 14,30 | První část semináře
- 14,30 – 15,00 | Pauza na kávu a občerstvení
- 15,00 – 16,00 | Druhá část semináře

Přednášky a přednášející

- **Jak doručit to správné sdělení zákazníkovi?**

Jak doručit to správné sdělení v zemi s šesti časovými pásmy, kde 65 % populace největšího města se v dané zemi vůbec nenarodilo a každý rok se do země přistěhuje 300.000 nových občanů ze všech koutů světa.

Přednáší: **Radek Krásný** - Director of Marketing & Brand, Huawei, Kanada

- **Jak zkombinovat selektivní a automatizované personalizované nabídky**

Reálné příklady a ukázky obou variant

Přednáší: **Petr Kříklan**, Retail Analytics Director, Europe Central/East, Nielsen

- **CRM 2.0**

Jedinečný příklad personalizovaného přístupu a služeb pro zákazníky.

Přednáší: **Michal Štádl**, CEO ve společnosti datasapiens, a.s.

- **Reálné přínosy Digital Signage v retailu - případové studie**

Přednáší: **Lukáš Zima** - IT B2B Manager. Samsung Electronics Czech and Slovak, s.r.o.

- **Geomarketing - moderní nástroj pro naplánování a správné zacílení obchodních aktivit**

Využití geomarketingu v různých segmentech. Konkrétní příklady využití na ad-hoc případech.

Přednáší: **Šimon Dvorský**, Senior Project Manager, GfK Czech

Podmínky účasti na semináři

Pro 2 zástupce z každé členské společnosti POPAI CE je účast na semináři zdarma. V případě účasti více zástupců z jedné členské společnosti platí 50% sleva z účastnického poplatku pro 3. a dalšího zástupce. Účastnický poplatek pro nečleny POPAI CE činí **3 000 Kč + DPH, tj. celkem 3 630 Kč**.

Prosíme o uhrazení poplatku na účet POPAI CE service s.r.o.: 3933950001/5500 vedený u Raiffeisenbank Hradec Králové, IBAN CZ685500000003933950001

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