

SEMINARIO:

RETAIL TIME: SUPERARE LA CRISI RIPARTENDO DAL PUNTO VENDITA

PALAZZO SEGNI MASETTI - STRADA MAGGIORE 23 - BOLOGNA

GIOVEDÌ 18 APRILE 2013
ORE 14,30

SCHEDA DI ADESIONE

NOME _____

COGNOME _____

E-MAIL _____

Azienda/Ente di appartenenza:

DENOMINAZIONE _____

VIA _____ N° _____

CAP _____ CITTÀ _____

TEL _____ FAX _____

E-MAIL _____

SETTORE DI ATTIVITÀ _____

N° DIPENDENTI _____

Persona da contattare per eventuali comunicazioni:

Ai sensi del D.Lgs. 196/2003 informiamo che i dati raccolti saranno archiviati presso Cedascom S.p.A. ed utilizzati ai fini amministrativi, contabili ed organizzativi nonché per informare sulle prossime iniziative. I dati non verranno comunicati o diffusi e in ogni momento potrà essere richiesto il blocco o la cancellazione. Titolare del trattamento è Cedascom S.p.A.. Con la sottoscrizione della presente si intende esprimere libero consenso al trattamento indicato.

FIRMA per accettazione _____

Segreteria Organizzativa: Strada Maggiore 23, Bologna
Fax 051.6487612 - segreteria@ascom.bo.it



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

ASCOM PROVINCIA DI BOLOGNA

SEMINARIO:

RETAIL TIME: SUPERARE LA CRISI RIPARTENDO DAL PUNTO VENDITA

I N V I T O

GIOVEDÌ 18 APRILE 2013
ORE 14,30

PALAZZO SEGNI MASETTI
STRADA MAGGIORE 23 - BOLOGNA

Organizzazione:

CEDASCOM s.p.a.

Con il contributo:



Segreteria Organizzativa:

Strada Maggiore 23, Bologna
Fax 051.6487612
segreteria@ascom.bo.it
www.ascom.bo.it

NEC
& PARTNERS

Il Punto di Vendita è un mezzo di comunicazione, quello più vicino al consumatore, un elemento strategico per trasformare il cliente potenziale in acquirente reale.

Per questo la comunicazione e il marketing nel punto vendita hanno trovato negli ultimi tempi un nuovo, e positivo, posizionamento all'interno del marketing mix, grazie all'attenzione sempre maggiore che l'industria dedica alle nuove forme del consumo: un'esperienza da vivere nei luoghi dell'acquisto dove brand e insegne trovano ambiti di valorizzazione e di fidelizzazione.

In una fase di forte crisi economica, e all'interno di un mercato sempre più complesso, è ancora più importante poi che l'esercente anticipi e interpreti le esigenze del consumatore, offrendogli non soltanto un "prodotto" ma un'esperienza d'acquisto interessante ed appagante.

In quest'ottica si inserisce il seminario "RETAIL TIME: superare la crisi ripartendo dal punto vendita", che si propone di avviare un dialogo formativo con gli operatori economici volto ad approfondire i fondamenti del marketing strategico e la loro declinazione nell'ottica dello sviluppo retail, ad analizzare le diverse leve del retail mix e i criteri per un corretto utilizzo delle stesse, e infine introdurre le dinamiche-base del commercio elettronico come strumento di sviluppo.

Ore 14,15

REGISTRAZIONE PARTECIPANTI

Ore 14,30

**SALUTI E INTRODUZIONE
ENRICO POSTACCHINI**

Presidente Confcommercio Ascom Bologna

**AVVIO DEI LAVORI
MEC & PARTNERS****RELAZIONE
ANNAMARIA COFANO
E LUCIA CASADEI**

- Introduzione alla disciplina del retailing
- Brand e retail identity
- Il nuovo processo d'acquisto del consumatore
- Il Retail Mix: cos'è e come costruirlo
- Gli strumenti innovativi per il retail: dalla formazione alla comunicazione

MEC & Partners

Società specializzata nella realizzazione di progetti di Integrated Marketing Communication. Dall'idea al risultato, dalla strategia alla implementazione, dalla messa in scena al raggiungimento degli obiettivi: MEC & Partners offre una consulenza completa, a partire dalle esigenze specifiche del singolo cliente. Trasparenza, innovazione, partecipazione, attenzione ai dettagli e rapidità nella risposta sono i valori con cui viene affrontata ogni sfida professionale.

Annamaria Cofano

Consulente, docente e temporary manager con specializzazione in marketing e retail. Ha collaborato con diverse aziende dei settori Moda e Largo Consumo, tra cui: Nike, Bahlsen, Diadora, Athletes World - Gruppo Compar.

Lucia Casadei

E' direttrice generale di Presco Pool, azienda forlivese specializzata in progettazione e realizzazione di punti vendita e hotel. Ha maturato una forte expertise, in Italia e all'estero, in ambito retail e hotellerie; alla luce del suo percorso di studi e professionale offre servizi di formazione e di consulenza a chi vuole ripensare ai propri spazi in modo creativo e attuale, rispondendo in maniera efficace alle nuove richieste dei consumatori.

ORARIO DEI LAVORI

L'incontro si svolgerà dalle ore 14,30 alle ore 17,00.

MODALITÀ DI ADESIONE**La partecipazione all'incontro è gratuita.**

Per una migliore organizzazione, si prega cortesemente di confermare la propria adesione inviando, **entro e non oltre martedì 16 aprile 2013**, la scheda di adesione allegata alla Segreteria Organizzativa:

Fax 051.6487612

segreteria@ascom.bo.it

I partecipanti verranno ammessi fino ad esaurimento dei posti disponibili.