



**GIUSEPPE STIGLIANO**

CEO di Wunderman Thompson Italy (WPP Group) e Professore di Retail Marketing Innovation, Autore e Speaker

# ONLIFE COMMERCE

## Come rispondere alle nuove esigenze del mercato

### Sales Transformation



26 e 30 marzo dalle 15.00 alle 17.00

26 e 31 marzo dalle 11.00 alle 13.00

Il commercio B2C è uno dei settori che ha risentito maggiormente delle trasformazioni di questo particolare momento storico. L'impatto è al contempo locale e sistemico, considerando che si è sommato al processo di trasformazione digitale che molte aziende avevano intrapreso e stava già catalizzando molte energie e investimenti. Per poter prosperare nel nuovo contesto è necessario comprenderne le logiche strutturali e seguire nuove regole. Quali sono le strategie da intraprendere per **adattare il proprio business** a un ecosistema così profondamente trasformato? Alla luce del nuovo contesto di riferimento, come **accogliere le mutate esigenze del cliente**? Come intercettare, analizzare e rispondere alle nuove richieste del mercato?

#### FOCUS ON:

- Bisogni, desideri e aspettative delle persone rispetto al mondo del commercio
- L'evoluzione della Customer Journey
- Come l'innovazione tecnologica e digitale può aiutare gli operatori di settore
- Il giusto approccio per trasformare la crisi in opportunità
- Progettare una Superior Customer Experience

**TARGET:** Imprenditori e manager di tutti i settori del B2C, Imprenditori e manager di settori B2B intenzionati a valutare processi di DTC (direct to consumer)

Ogni Masterclass avrà la presentazione di una case History Aziendale