

Dagens Butik

**Seminariet som
gör nedslag i
butik just nu!**

- *Hur går det för handeln?*
- *Hur driver man folk till butik?*
- *Hur ökar man försäljningen i butik?*
- *Hur skapar man varaktig kundlojalitet?*



Judith Wolst



Jens Nordfält



Kristofer Wanselius



Göran Adlén



Anders Blom



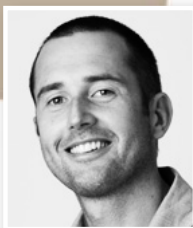
Philippe Mondan



Wille Sporrang



Henry Rawet



Andreas Remling



Susanne Angerlöv



Jonas Arnberg



Magdalena Gerger

13 oktober 2009 • 09.00-17.00

Parken, Rosenlundsgatan 34-36, Stockholm

Anmäl dig på dagensbutik.dagenshandel.se

Program 13 oktober

09.00 INTRODUKTION AV DAGEN

Thomas Karlsson

09.10 EXTREMISTERNA BLIR FRAMTIDENS VINNARE

Göran Adlén, trendforskare

10.00 HUR GÅR DET FÖR HANDELN?

Jonas Arnberg, HUI

10.30 KAFFEPAUS

11.00 HANDEL I EN TID AV SOCIALA MEDIER

Förutsättningarna på nätet förändras och nya möjligheter skapas! Sociala Medier är just nu ett begrepp som får mycket fokus. Frågan är hur den fysiska och den digitala handeln kan dra nytta av nätets nya möjligheter för att nå ut till befintliga och nya kunder. Judith kommer att tala om hur Sociala Medier kan användas som verktyg inom Marknadsföring, PR, Reklam och idégenerering.

Judith Wolst, judithwolst.se

11.30 VINNARE I RETAIL AWARDS 2009 – ÅRETS MARKNADSFÖRINGSIDÉ

Om Webhallens satsning på upplevelse-baserad marknadsföring.

Wille Sporrang, Webhallen

12.00 LUNCH

13.00 DU BEHÖVER INTE FLER BESÖKARE!

Sälj mer till besökare du redan har! Man talar om tre viktiga nyckeltal ur den sk detaljhandelsformeln. Hur påverkar man var och en för att maximera försäljning. Lite teori och främst konkreta exempel och tips från butiker i Spanien, England och USA.

Anders Blom, Senior Consultant, SRC

13.30 SÅ TAR KUNDEN KÖPBESLUTET I BUTIKEN

Jens Nordfält, rektor Nordiska Detaljhandels-högskolan

14.00 FRAMGÅNG BYGGS PÅ SERVICE

Nyckeln till överlägsen service är en djup och genuin förståelse av kundens förväntningar.

Men att därifrån skapa verklig förändring i organisationen som fundamentalt påverkar det mätbara resultatet, är en övning som kräver egen strategi och insikt. Framgången bygger till lika stor del på hur man hantlar de mänskliga värdena som system och teknik. Talarna delar med sig av resonemang, praktiska tips och verkliga case från butikskoncept som utvecklats till sin kärnverksamhet.

Philippe Mondan, fd vd på franska FNAC
Susanne Angerlöv, Retail Manager på RNB
Andreas Remling, managementkonsult PREERA

14.45 KAFFEPAUS

15.15 SHOPPINGUPPLEVELSE 2.0 – KONSUMENTDRIVEN RETAIL

Det slitna begreppet shoppingupplevelse behöver definieras om! Från att vara kortsiktiga varumärkesinsatser i utvalda butiker, till att innebära hanterbara vardagslösningar för hela kedjor. Teori, exempel och tips om hur konsumentdriven retail ökar försäljning.

Kristofer Wanselius, grundare och ägare av Retailbyrå WorkShop

15.45 SERVICE, SYSTEMBOLAGETS STYRKA

Systembolaget har både försäljnings- och samhällsansvar. Magdalena Gerger, vd, Systembolaget, berättar om Systembolagets balansgång att föra fram budskapet om måttlig konsumtion och samtidigt ge butikskunderna toppservice.

Magdalena Gerger, vd, Systembolaget

16.15 KUNDLOJALITET VIKTIGASTE DRIVKRAFTEN BAKOM TILLVÄXT

Om forskning kring kundlojalitet, lojalitet, verklig lojalitet och så gör de verkliga vinnarna.

Henry Rawet, ledartränare, författare och entreprenör och numer managing partner FranklinCovey

16.45 SUMMERING AV DAGEN OCH NÅGRA ORD ATT TA MED SIG

Thomas Karlsson

Arrangeras av

DagensHandel
events

i samarbete med

SVENSK HANDEL

Sponsor

Swedbank

STIGFRAM
- Inspiration som lönar sig.



dagensbutik.dagenshandel.se



e-post: eventanmalan@mentoronline.se



telefon: Iréne Blom 08-670 41 31



telefax: 08-661 64 55