

Tvorba cen a věrnostní programy: dva klíčové nástroje obchodního úspěchu

7. února 2012 / 18:00 / City Green Court Hvězdova 1734/2c, 140 00 Praha 4

Program akce

Hlavní blok

18:00 - 18:10 Zahájení setkání

Michal Zolman - Internet Info

18:10 - 19:00 Pricing v recesi aneb když slevy tak chytře

Václav Lorenc

- Proč je cenotvorba důležitá
- 15 nejdůležitějších otázek z pohledu cenotvorby
- Co se děje v recesi se zákazníky a jak na to firmy většinou reagují (bohužel špatně)
- Jaké jsou dopady špatné cenotvorby
- Jak přistoupit k cenotvorbě v recesi

19:00 - 19:30 Věrnostní programy zpět v hlavní roli!

Radek Hrachovec - Mr. RED s.r.o.

Noví zákazníci prostě došli, stálí zákazníci mají reálně méně disponibilních peněz zato stále více možností a kanálů kde je mohou utratit, na "I like" nezáleží, počítá se pouze "I buy". Nakonec jde hlavně o udržení marže = obratná cenová politika a neplýtvání v marketingu.

19:30 - 19:45 Trendy v pricingu a věrnostních klubech

Petr Maňas - UNITY Mobile

- Co znamená Dynamic Pricing ?
- Jak vypadá věrnostní klub dnes?
- Jak bude vypadat věrnostní klub 2015?
- Kam míří retail?

19:45 - 21:30 Networking