

# OMNICALITÀ AGILE PER ESPRIMERE VALORE DOVE IL CLIENTE CI CERCA



*Il superamento della dicotomia Digital/Physical per abbracciare Customer Experience ibride ad alto tasso di coinvolgimento.*

## OBIETTIVI

- Aiutare la propria organizzazione ad essere più resiliente di fronte alla situazione attuale.
- Acquisire approcci e strumenti dell'Agile Marketing.
- Identificare quale strategia attuare per integrare Digital/Physical.

## CONTENUTI

- Case History
  - LA SFIDA: VUCA CONTEXT causa chiusura negozi per Covid-19
  - RISULTATO A CUI SIAMO ARRIVATI: la Carta dei Servizi, integrare sempre la dicotomia Digital/Physical
  - COME L'ABBIAMO FATTO: l'importanza del Mindset Agile e la gestione del Team da remoto
  - PERCHÉ L'ABBIAMO FATTO: generare e stimolare nuove riflessioni su cogliere i due aspetti fondamentali del business, ossia generare utili e avere clienti soddisfatti e fedeli
- Individuare un modello di sviluppo dell'omnicanalità la cui messa in terra è guidata da logiche, strumenti e metriche dell'Agile
- Q&A e chiusura

## DESTINATARI

Direttore Retail, Direttore Marketing, Direttore Innovazione, Direttore Strategia & Pianificazione, CEO, Store Manager e Store Assistant e Funzione HR.

## DOCENTE

**Lorena Ignazzi** è Head of Marketing di un'importante catena retail del comparto Casalinghi e Complementi d'Arredo. Nella sua esperienza in multinazionali e aziende nazionali in operanti nel FMCG (Cosmetica, Laundry & Home Care), ha maturato un'approfondita conoscenza dell'intero processo di Retail Marketing: dalla visione prospettica del settore, della concorrenza e del consumatore, alla definizione della strategia e del piano di crescita, con diretta responsabilità di leve tattiche e di comunicazione (BTL, ATL, digital), nonché della gestione del P&L. Nella sua ultima esperienza lavorativa, si è occupata di strategie di sviluppo del business, con diretto riporto al CEO. Formatore, consulente e divulgatore della filosofia della Business Agility, collabora con Agile Marketing Italia.



**Quota di iscrizione:** Eu 200,00+IVA

**Info e iscrizioni:** [iscrizioni@tacktmi.it](mailto:iscrizioni@tacktmi.it)

[www.tacktmi.it](http://www.tacktmi.it)

## CALENDARIO

**MODULO 1** - 25 novembre 2020 dalle 17:00 alle 18:30

La formazione è condotta in un ambiente virtuale **ADOBE CONNECT** progettato per simulare una vera classe e fornire un'esperienza di apprendimento reale.



WE BELIEVE IN THE INDIVIDUAL

GI GROUP brand