

Programma “GENERATORE DI BUSINESS”

Giovedì 4 luglio ore 14:30

Confcommercio Milano, Corso Venezia 47 (M1Palestro)

1. Come si elabora un pensiero strategico

1.1 In cosa consiste la trasformazione digitale

2. Il metodo Soul Searching: introspezione ed evoluzione del business

2.1 .L'importanza dei dati a supporto delle strategie

2.2 Tracciabilità, comprensione e interpretazione dei dati per le strategie

2.3 Come mappare il processo decisionale di acquisto: customer journey e touch point

2.4 Da una strategia offline all'online e viceversa: ominicanalità e multicanalità

2.5 Come creare una relazione con il tuo “vero” pubblico

3. L'importanza della strategia

3.1 Partire dalla strategia o dagli strumenti?: pro e contro

3.2 Budget, obiettivi, aspettative

3.3 Come efficientare le risorse da investire

4. La figura del Generatore di Business

4.1 Il metodo consulenziale

4.2 Caso pratico di una strategia di business

4.3 L'importanza del networking: sinergie e innovazione