

SÅDAN VINDER DU I FREMTIDENS RETAIL



Alle deltagere
får bogen
'Refresh Retail'

København | 01.02.18

Expectations - Experience - Expertise

Forbrugeradfærden og retailscenen er under konstant forandring. Det stiller nye krav til retail. Hør på konferencen, hvordan man vinder forbrugernes gunst i fremtiden.

Bliv klogere på

- Hvad **forbrugerne** kræver af morgendagens retail
- Hvordan unikke **kundeoplevelser** skabes
- Hvordan fremtidens **personale** motiveres
- Hvordan **medier** bruges kreativt til at skabe omsætning i butikken
- Hvordan der arbejdes målrettet med **innovation** i retail
- Hvordan der skabes en **vindende position** på et marked med høj onlinevækst

På konferencen lanceres bogen 'Refresh Retail', som giver sit bud på, hvordan retailers kan vinde i fremtiden. Flere af de førende danske retailers har medvirket til bogens tilblivelse, og de deler ved konferencen ud af deres viden.

Program

'Refresh Retail'

v/Dorte Wimmer, Retail Institute Scandinavia

Retailscenen er under kraftig forandring. Vil man vinde fremtidens forbrugers opmærksomhed og gunst kræver det nytænkning og innovation. Dorte Wimmer står bag bogen 'Refresh Retail', som lanceres på konferencen og som netop kaster lys over mulighederne. Hør hendes bud på, hvordan man vinder i fremtiden gennem fokus og forståelse på de 3 E'er: Expectations, Experience og Expertise.

Tema 1: Experiences

JYSK: En virksomhed med vokseværk

v/Niels Veien, Executive Vice President, JYSK

Kernen i JYSK har altid været og er stadig 'Jeg har et godt tilbud til dig', men nutidens forbruger fokuserer på meget mere end prisen. Hør Niels Veien fortælle om rejsen, JYSK er på, og om hvordan JYSK arbejder med at skabe den gode kundeoplevelse.

BabySam: Hvordan skaber man sig en succesfuld retail-forretning funderet i den fysiske butik, når alt kan købes på nettet?

v/Kenneth Nørgaard, CEO BabySam

Efter mange år med nedadgående salgstal har BabySam lavet en turnaround og fundet deres unikke ståsted i markedet. Service, service, service og oplevelser i butikken har været formelen til at vinde i et prisfølsomt marked. Hør Kenneth Nørgaard fortælle om rejsen fra ruin til veldrevet virksomhed.

RICE: Brand Going Retail

v/ Dagmar Top Hastrup, Director of sales & marketing, RICE A/S

RICE har skabt en succesfuld global forretning på relativt få år og er gået hele vejen med åbning af egne butikker: RICETERIA by RICE. Hør Dagmar Top Hastrup fortælle om rejsen fra farverig kop til oplevelsesunivers, fra Odense til LA, og om hvordan man skaber emotionel retail, når det er bedst.

EG: Retail i transition - fra salgskanal til oplevelsesunivers

v/ Villy Gravengaard, Vice President, Digital Solutions, EG A/S

Kunderne forventer en sammenhængende shopping-oplevelse på tværs af platforme. De forventer individualiseret, intelligent kommunikation. Hør, hvordan du belønnes med langvarig loyalitet, hvis forretningslogikken er samlet ét sted: Unified Commerce.

Tema 2: Expertise

HUMAC: Hvordan laver man turnaround i en virksomhed gennem unikke kundeoplevelser?

v/ Michael Bech, CEO Humac

Da Michael Bech trådte ind som CEO i Humac i 2013, var pengekassen tom. I dag fire år senere er det en veldrevet virksomhed, der har store ekspansionsambitioner. Michael Bech vil fortælle om, hvordan Humac arbejder med medarbejderne, som er nøglen til succes i mødet med kunden og dermed fremtidens succes.

Søstrene Grene: Hvorfor skal kunderne lytte til dig?

v/ Mads Jensen CCO, Søstrene Grene

Kampen om kunderne kræver en kundevendt strategi og et fokus på en digital forretningsudvikling. Hør Mads Jensen fortælle om, hvorledes Søstrene Grene arbejder fokuseret med netop disse to områder i forhold til marketing og retail, og hvordan de har fået kunderne til at lytte til dem.

Telenor: Medarbejderengagement og øget effektivitet under store forandringer

v/ Thomas Krogh Skou; Telenor

Telenor har været igennem massive forandringer internt i virksomheden. En rejse med forandringer, hvor kunsten har været at få motivation af forskellige generationer, kvalitetsstandarder, performance management, butiksindretning og samarbejde til at gå hånd i hånd, med det mål at øge effektiviteten, skabe engagerede medarbejdere samt øge salgs- og kundeoplevelsen i butikken. Hør Thomas Krogh Skou fortælle om rejsen, om målene, de konkrete indsats og ikke mindst om de udfordringer, der har været under vejs.

Tema 3: Kreativitet og Innovation

Bolia: Kreativitet i kundeoplevelsen

v/ Lars Lyse Hansen; CEO Bolia.com

Hvordan bliver man ved med at genopfinde sig selv og overraske kunderne? Svaret er ifølge Bolia ved altid at være i beta. Hør, hvordan Bolia arbejder med kreativitet internt i virksomheden og konstant arbejder med at forny sig, hvilket kommer til udtryk hele vejen fra produktdesign, igennem IT arkitektur og hele vejen ud til mødet med kunder over hele verden.

Goodiebox: Kundeoplevelse i en box

v/ Rasmus Schmiegelow, CEO & Co-Founder, Goodiebox

Beauty-kategorien er under kraftig forandring, og nye innovative koncepter har set dagens lys. Hør Rasmus Schmiegelow fortælle om GoodieBox' rejse, og hvordan de gennem innovation og nytænkning udfordrer de etablerede aktører i kategorien.

SAS Institute: The world of retail changed by two letters? AI- AR- VR- ML

v/ Andrew Fowkes; Director, SAS Institute

Learn how iconic brands such as Levis are using omni-channel analytics across the business to drive improved customer relevancy and commercial success. Adopting new ways to communicate with the customer, highlights the need to surface more relevant data in real time, omnichannel analytics is the enabler.

Oplev



Niels Veien
JYSK



Michael Bech
Humac



Kenneth Nørgaard
Babysam



Thomas Krogh Skou
Telenor



Andrew Fowkes
SAS Institute



Dagmar Top Hastrup
RICE



Lars Lyse Hansen
Bolia



Mads Jensen
Søstrene Grene



Rasmus Schmiegelow
Goodiebox



Villy Gravengaard
EG

Bestil inden 15 dec. og spar 10% - brug koden: 'Early Bird'

Målgruppe

Alle, der brænder for retail, hvad enten man arbejder for eller med en detailhandelskæde, et brand, rekruttering eller er leverandør til retail, herunder CIO, CEO, CMO, CFO, CTO

Pris

Medlem af Retail Institute Scandinavia:

2.995 kr.

Ikke medlem endnu

3.795 kr.

Tid og sted

8.30-16.15 Center for ledelse v/Østerport station, København

For tilmelding e-mail til: retail@retailinstitute.dk

Spørgsmål til Dorte Wimmer (dw@retailinstitute.dk)



Retail Institute
Scandinavia

