

03.06.2021 (Четверг), 14:00 – 18:00

Зал «В»

### Экспертная сессия

## КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ. КАК СТАТЬ TOP 1: НАЙТИ СВОЕ МЕСТО В ЖИЗНИ КЛИЕНТА В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

### ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Позиционирование как ключевой актив компании. Как проверить жизнеспособность своей конкурентной позиции: почему она интересна клиентам, а конкуренты не смогут её забрать?
- Выбор наиболее выгодной целевой аудитории – как не ошибиться в мире big data и победить в эпоху перенасыщенности?
- Создание омниканальной среды и управление рекомендациями клиентов. Почему клиенты предпочтут продукт вашей компании продуктам конкурентов? Почему будут рекомендовать и покупать дороже?
- Скрытый потенциал для роста – нематериальные знаниевые активы как катализатор масштабирования розницы. Как возглавить цепочку поставок и построить самое лояльное сообщество в индустрии из поставщиков, партнеров и клиентов?
- Розница и поставщик – смена ролей. Как создать условия для совместного заработка? Совместная база клиентов, логистика, центры закупок. Совместное создание новых товаров и услуг.

### МОДЕРАТОРЫ:

**Влада Антонова**, владелец фитнес-клуба «Body Sculptor»

**Александр Задорожный**, основатель и владелец франшизы сети фотостудий «ТриНаЧетыре»