



SPORTITALY 07 - WORKSHOP

“Conoscere e fidelizzare il proprio cliente”

• **Convegno: “Conoscere e fidelizzare il proprio cliente”**

“I consumatori europei – presentazione dei risultati delle più recenti ricerche sulle tendenze dei consumatori in Europa”

Reinhold Marsoner, Direttore di Fiera Bolzano

“No business without showbusiness: emotion and integration in the sport trade” - Christoph Bründl amministratore delegato di “Intersport Austria”

Nel commercio sportivo molti si concentrano ormai sul solo rapporto tra prodotto e prezzo. È giunta l'ora di abbandonare con decisione la filosofia monodimensionale del “prezzo più basso”. Far percepire la qualità è decisamente più profittevole. In tal senso dobbiamo porci il quesito di come possiamo offrire ai nostri clienti un valore aggiunto, direttamente collegato alle loro emozioni. Seduciamo i nostri clienti con i loro desideri, passioni e sogni e non abbiamo paura del prezzo!

“Sistemi di fidelizzazione dei clienti attraverso la rivendita specializzata” Stephan Künz, Responsabile di mercato di Sportler SpA

Non solo attrezzature sportive, ma anche emozioni ed esperienza. Per fidelizzare i clienti e garantire così profitti e sviluppi nel proprio settore di azione è fondamentale offrire non solo qualità, prezzi giusti e consulenza ottima ma anche emozione e una comunicazione mirata e diretta. La strategia CRM di Sportler S.p.a. sarà presentata da Stephan Künz, responsabile Marketing Sportler S.p.a.

La prima e la terza relazione sono in italiano. La seconda sarà in tedesco con traduzione simultanea in italiano.

Il convegno si concluderà con un buffet / rinfresco