

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

Маркетинг

- Программа лояльности как часть маркетинговой кампании
- CRM-маркетинг и лояльность. Что вы знаете о своем посетителе
- Стратегии привлечения и удержания клиентов. Создаем ценности
- Новые ценности разных поколений.
- Геймификация. Игры с потребителем как бизнес
- Маркетинговая стратегия в ТЦ малого формата.
- Собственный ритейл в ТЦ. Преимущества и недостатки
- Как привлечь федеральные сети в свой ТЦ
- Социальный маркетинг или как сформировать сообщество соседей в районном ТЦ

Работа с арендаторами

Синергия арендаторов и торгового центра

Fashion

- Универмаг в ТЦ - новый старый формат
- Как продавать эмоции. На примере Trend Island
- Новые модные пространства – новый тренд

Безопасность

- Правильное проектирование и эксплуатация систем пожарной сигнализации, пожаротушения и системы оповещения в ТЦ, размещающихся в старых зданиях фабрик, заводов, складов
- Возможности реформатирования пространств торгового центра
- Особенности работы с ЧОПами

Развлекательная зона

- Новые форматы развлекательных центров для «миллениалов»
- Киберпространство в ТЦ – новый формат развлечений
- Детский обучающий центр – учение как развлечение
- Творческие пространства в торговом центре

Event маркетинг

- Болельщик=посетитель? Как готовиться к Чемпионату мира
- Новый формат организации маркетов и ярмарок в ТЦ
- Чем полезны обменные фестивали для торговых центров

Фуд-зона

- Фуд-холлы vs фуд-корты – как меняются вкусы потребителей
- Фермерский рынок в ТЦ: специфика и особенности
- Курс на ЗОЖ – новые тренды в общественном питании
- Street food в ТЦ – ищем точки соприкосновения

Digital

- Стратегии конвертирования пользователей из digital-среды в офлайн
- Digital-технологии для повышения продаж арендаторов и торгового центра.

Внутреннее оборудование

- Навигация в ТЦ и внутренняя реклама. Разбор ошибок внутренней навигации
- Малобюджетные решения для улучшения атмосферы ТЦ

Реклама

- Как продвигаться в Instagram крупному бизнесу
- Возможности buzz-маркетинга для продвижения ТЦ