



Reinventing Retail

et netværk for topledelsen

Første møde bliver 10.juni 2014

Teknologi og oplevelsesdesign
i den fysiske butik

"Retail skal genopfindes hvert femte år" siger Tim Kobe, der var designer på Apple Stores. Men ifølge Kobe er Apple ved at falde af på kundeoplevelsen. Hør ham fortælle, hvordan man genopfinder sit koncept hver femte år.

App til måling af kundeoplevelsen

Resultater fra et metodestudie til forenkling af analyse af kundeoplevelser fra projektleder Signe Mørk Madsen, TEKO og Nils Bugge fra Service Platform.

Resultater

Når året er omme samles citater og konklusioner i et hæfte til inspiration for deltagerne. Hæftet godkendes, så der ikke offentliggøres tanker eller eksempler, der kan have fortrolig karakter

Deltagergebyret er blot 10.000,-kr pr. år
- excl. udgifter til studierejser.

Yderligere oplysninger og tilmelding til:

Direktør Betina Simonsen
UMT Development Centre
Birk Centerpark 38 • 7400 Herning

T: 9616 6200
E: betina@innonetlifestyle.com

Ekklusivt Topleder Netværk

med højt kvalificerede diskussioner om de store omvæltninger indenfor detailhandelen i dag
- i fortrolighed!



Vi inviterer top-talere på verdensplan og eksperter til Masterclasses indenfor en række områder. Vi arrangerer fire årlige møder, hvoraf et er en studierejse til et af nærmarkederne. Møderne er af 3 timers varighed og afholdes sen eftermiddag.

Reinventing Retail

gennemføres i samarbejde med følgende partnere

SERVICE PLATFORM

DANSK
ERHVERV

FDIH STYRKER
DANSK
E-HANDEL

 Copenhagen Business School
HANDELSHØJSKOLEN I KØBENHAVN

Kea
KØBENHAVNS ERHVERVSAKADEMI

TEKO DESIGN + BUSINESS
VIA 
UNIVERSITY COLLEGE



Møderne

Hvert møde, indeholder to oplæg:

Et oplæg, der giver et forståelsesmæssigt overblik over området.

Et andet oplæg fremlægger relevante cutting edge case eksempler fra området.

Der vil være god tid til den indbyrdes bearbejdning og diskussion af emnerne. Samtalen omkring emnerne vil i et vist omfang være faciliterede.

Emnerne tilpasser vi i forhold til tilbagemeldinger fra gruppen. Vi har arrangeret første møde og har udarbejdet en liste over mulige emner, som vi kan tage udgangspunkt i, når vi på første møde beslutter emnerne for resten af året.

Netværket vil bestå af ca. 20 absolut topledere fra detailbrands, der orienterer sig mod kunden via cross-platform.

Emnerne - første år

Forslag

Kundens magt - nu og i fremtiden

Sammenhæng mellem koncept- og produktudvikling- og markedsføring

Inddragelse af brugerne i sortiments udviklingen

Inspiration, kreativitet & livsstil i ledelsesopgaven

Gamification

Nye værktøjer til højere produktivitet

Crowd-sales

Strategiske overvejelser i medieanvendelsen

Co-creation af indhold og oplevelser med produktbrands.

Livstilsbloggere, om kundesegmenter

Studierejserne

Studierejse Hamburg

Logistik og leverance

Besøg hos Zalando.dk "behind the scenes"

Besøg til spændende tyske detailhandlere

Oplæg om Nye initiativer på leverance og logistik.

Studierejse London

Kunde Loyalitet, kultur og kampagne.

Game Reward. Game er en app, der tilføje gamification til shopping. Game.co.uk

Sainsbury/Nectar. Nectar er største loyalitets program i UK. Sainsbury er en af partnerne.