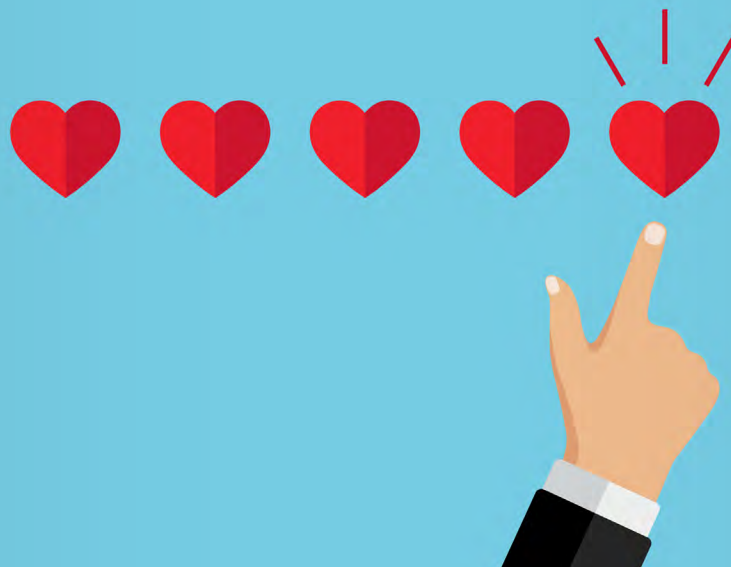




תוכניות נאמנות - הדור הבא

כולנו רוצים שהלקוחות שלנו יקנו יותר. אבל איך עושים זאת? יוצרים איתם קשר רגשי! מחקרים מראים שלקוחות בעלי זיקה גבוהה למותג או בעלי קשר רגשי עמו, רוכשים בסכום גבוה עד פי 2 או יותר, נשארים עם המותג בממוצע 5.1 שנים (לעומת 3.4 שנים), וממליצים עליו לחברים הרבה יותר ממי שאין לו קשר רגשי למותג: 30% לעומת 7.5%.

כל ארגון שרוצה לצמוח חייב שתהיה לו תוכנית נאמנות שתיצור קשר רגשי עם הלקוחות הקיימים - קשר שימש כמנוע צמיחה הן מלקוחות קיימים והן מלקוחות חדשים.

המגמה בשנים האחרונות היא להפוך את תוכניות הנאמנות לכלי מייצר קשר אישי-רגשי עם כל לקוח ולקוחה ולא רק מעניק הטבות.

ככל שהטכנולוגיה מתקדמת, היא מאפשרת למותגים להכיר טוב יותר את הלקוחות שלהם - כולל העדפות צרכניות, שלבים בחייהם וכמובן המיקום שלהם במסע הלקוח. כך נפתח מגוון רחב של אפשרויות להטמעת מהלכי נאמנות מותאמים ופרסונליים שיכולים ליצר הצלחות מהירות.

בואו ללמוד איך מייצרים נאמנות בקרב הלקוחות; להבין מה נדרש כדי לבנות תוכנית נאמנות שמתאימה למותג ולקוחות שלכם; להכיר מודולים מרכזיים וטכנולוגיות לניהול תוכניות נאמנות, לקבל Best Practices וטיפים מנצחים.

הסדנה תתקיים ביום חמישי, 30 במאי 2024, בין השעות 9:30-12:45 בבצפר, נמל תל אביב

יזום וניהול: מיכל וינדזברג, מנהלת התוכן והמכללה של איגוד השיווק, איגוד השיווק הישראלי

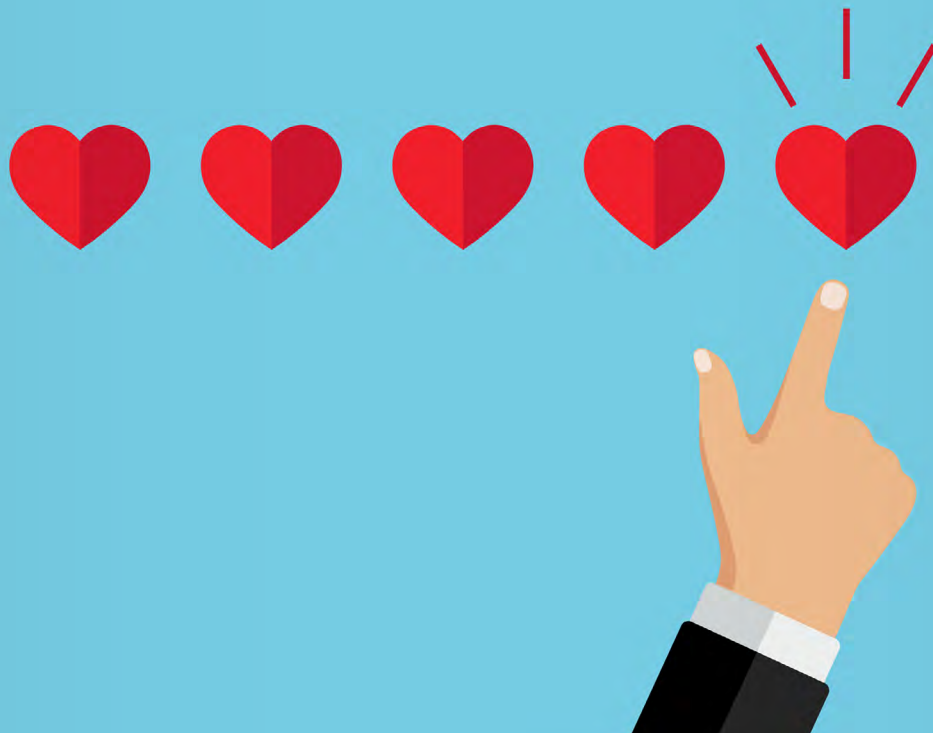
ניהול מקצועי: מיכל מאיר, מנהלת מערך ייעוץ, Saban Digital Marketing

ריטל קולס-ליון, יועצת, Saban Digital Marketing

במה תעסוק הסדנה

• קווים מנחים ליצירת נאמנות • כלים פרקטיים ותהליכי עבודה לבניית תוכנית • מודולים וכלים טכנולוגיים חדשניים לניהול ותמיכה בתוכניות נאמנות • Case Studies של תוכניות נאמנות מובילות

קווים מנחים לבניית תוכנית נאמנות מתקדמת	09:30-10:15
מיכל מאיר, מנהלת מערך ייעוץ, Saban Digital Marketing	
ריטל קולס ליון, יועצת בכירה, Saban Digital Marketing	
איך לבנות נחשקות למותג בקרב צעירים, סמסונג MOVE	10:15-10:45
צח בן ארי, מנהל שיווק סמסונג	
הפסקה	10:45-11:00
טכנולוגיות חדשניות לתמיכה בהקמה וניהול של תוכניות נאמנות	11:00-11:45
לירון פלס, Head of CX Solutions & Data, Saban Digital Marketing	
מינוף דאטה ליצירת מיקרו-מומנטס	11:45-12:15
ענת צלדטי, סמנכ"לית שיווק ודאטה, כלל ביטוח	
8 עקרונות למועדון לקוחות מנצח	12:15-12:45
לילך בן ארצי-לוי, סמנכ"לית שיווק ודיגיטל, מועדון הנוסע המתמיד אל על ו-FLY CARD	



טופס הרשמה:

הרשמה בדואר אלקטרוני limor@igud.org.il או בפקס 03-5615281
איגוד השיווק הישראלי - טל': 03-5615310 | מען למשלוח דואר: ת.ד. 20440 תל אביב 6120302

שם	תפקיד
חברה	נייד
מייל	חשבונית ע"ש
כתובת למשלוח חשבונית	
מספר הכרטיס	תוקף
שלוש ספרות בגב הכרטיס	
שם בעל הכרטיס	ת.ז. בעל הכרטיס

מאשר/ת כי הציפיה שלי בקורס/מפגש הינה יחידנית ולא אשתף אותה עם משתתפים אחרים
*ביטול הרשמה 48 שעות לפני תחילת הקורס יחויב בתשלום מלא

לפרטים והרשמה: איגוד השיווק הישראלי
טל. 03-5615310 limor@igud.org.il