**О КОНФЕРЕНЦИИ**

Торговый центр перестал быть просто набором магазинов. Сегодня это источник большого количества сервисов, впечатлений, положительных эмоций и возможности саморазвития. От того, как будет выстроена работа с покупателем и сформирован клиентский опыт, будут напрямую зависеть и результаты текущего года.

Наступившая реальность показала, что самое важное сейчас качество – это гибкость, умение адаптироваться и постоянно искать новые возможности. На примере успешных практических решений обсудим, как в “новой нормальности” мотивировать людей на покупки? Какие маркетинговые инструменты работают? Что делать прямо сегодня и как эффективно распорядиться бюджетом в текущих условиях?

**В ПРОГРАММЕ:**

* Ребрендинг: дань моде или осознанная необходимость?
* Зачем нужна трансформация ТЦ в пространства для встреч?
* Как выстраивать маркетинг в новых условиях? Какие факторы сейчас влияют на привлекательность ТРЦ?
* Психология пандемии. Как сохранить лояльность посетителей?
* Трансформация в сфере потребления и шоппинга. Как работать с аудиторией, которая экономит деньги
* Цифровые решения для взаимодействия с гостями торговых центров
* Маркетинг впечатлений и центры создания событий. Как создать точку притяжения для посетителей своего округа?
* Малобюджетные решения для улучшения атмосферы ТЦ/ или Как улучшить клиентский опыт быстро и не очень дорого. Фокусируемся правильно
* Как превратить посетителя в покупателя
* Подарочные карты vs мобильные приложения - плюсы и минусы для увеличения трафика
* Особенности использования партнерских маркетинговых программ
* Как создать синергию рекламной активности ритейлеров и управляющей компании торгового центра
* Повышение доходности объекта за счет использования средств маркетинга
* Малобюджетные способы увеличения трафика
* Принцип win-win-win. Новые подходы к продвижению
* Отдел маркетинга и отдел аренды – пути взаимодействия
* Новые тенденции для торговых центров - социальные и эко проекты, шеринг-форматы.

**Контакты для связи**: [retail@expors.ru](mailto:retail@expors.ru), +7(495) 225-2542 Наталья,