## 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 переформатирования 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

121099, Москва, Смоленская набережная, д. 5/13, 204 тел./ф.: (495) 225 25 42  
e-mail: **r**[etail@expors.ru](mailto:etail@expors.ru)<http://retail.expors.ru>