



CONVEGNO COSMOFARMA 2014: “LA FIDELIZZAZIONE DEI CLIENTI DELLA FARMACIA, CASI DI SUCCESSO ED ERRORI DA EVITARE”

Il debutto di ICTeam come espositore presso **Cosmofarma Exhibition a Bologna il 9-10-11 Maggio 2014**, una manifestazione rilevante del settore farmaceutico, permette di confermare la propria autorità nazionale ed europea in ambito di progettazione e soluzione per la gestione del Customer Loyalty, la fidelizzazione del cliente.

Certamente importante e **di grande richiamo sarà il convegno che si terrà il 10 Maggio 2014 dalle 16,30** all'interno dello spazio fieristico Cosmofarma Exhibition (Sala Chopin, Padiglione 21). Durante il convegno si analizzeranno i principali casi nell'ambito della fidelizzazione nel settore farmaceutico, siano essi di successo o di insuccesso, le migliorie che si possono introdurre e le soluzioni per ridurre il margine di errore e rendere così maggiormente efficace ogni strategia.

Un settore come quello farmaceutico, con l'ampliamento della gamma di prodotti proposti, vede crescere notevolmente il numero di consumatori alla ricerca della giusta consulenza; perciò adottare un programma che fidelizzi e soddisfi il consumatore, può permettere un notevole sviluppo del proprio business.

I consumatori di oggi sono sempre più predisposti ad acquisti consapevoli e ragionati, hanno quindi bisogno di un supporto ed una motivazione all'acquisto maggiore. Analizzare quali sono i loro comportamenti e dove sono orientate le loro scelte è prioritario per il Punto vendita e la Farmacia, considerando il ruolo che ha come consulente privilegiato, trova in ICTeam un'azienda che può supportare Consorzi e Gruppi Associati di farmacie. Ma come può un programma di fidelizzazione inserirsi in un contesto come quello delle farmacie in un periodo che vede un forte calo degli ingressi in farmacia, dato dall'aumento dei canali competitivi, e una conseguente diminuzione degli acquisti?

I nostri relatori porteranno caso per caso le relative tesi e discuteranno sullo sviluppo di nuove opportunità.

Inoltre, lo stand allestito in fiera il 9-10-11 Maggio 2014 presso il padiglione 26, permetterà di ottenere ogni informazione aggiuntiva necessaria sui nostri servizi ed avere una demo di **Loyalty Activator 2.0**, l'applicativo di ICTeam che consente di gestire semplicemente un programma di fidelizzazione basato su carta fedeltà, mobile app e social network.

I relatori coinvolti:

Moderatore: Dottor Andrea Demodena, giornalista, coordinatore di redazione presso “Promotion Magazine”

Dottor Giuseppe Franzan, membro del Consorzio InFarmacia Farmanetwork

Dottor Enrico Bruschi, membro del Consorzio InFarmacia Farmanetwork, responsabile del progetto Carta Fedeltà.

Chiusura convegno tenuta da Antonio Votino, Divisione Loyalty & Direct Marketing ICTeam.

Per maggiori informazioni: ICTeam - Loyalty & Direct Marketing

ICTeam S.p.A. opera dal 1999 nel settore dell'Information and Communication Technology ed offre - alle grandi aziende e alle Pubbliche Amministrazioni - servizi di system integration, realizzando progetti software chiavi in mano in aree che coinvolgono l'e-business e la business intelligence, offrendo anche servizi di consulenza architettuale e di analisi prestazionale, indispensabili per ottimizzare la resa del sistema. Il know-how acquisito nell'integrazione di sistemi ha permesso a ICTeam di progettare, sviluppare e realizzare una suite di piattaforme software avanzate in grado di supportare processi aziendali strategici. Inoltre, attraverso un proprio data center, mette a disposizione dei clienti un portfolio di servizi in outsourcing tra cui hosting service e ASP. Una parte fondamentale del business di ICTeam è legata alla creazione di prodotti software per la gestione delle campagne di loyalty e di fidelizzazione. La creazione di una nuova divisione con specializzazione nel loyalty e direct marketing consolida il posizionamento come azienda del settore ICT in grado di offrire a una clientela eterogenea strumenti e progetti chiavi-in-mano per gestire le dinamiche di fidelizzazione.