

WORKSHOP 'HET BEÏNVLOEDEN VAN SHOPPERS IN FOODSERVICE'

De shopper centraal stellen in je denken, maar vooral in het doen! Ondertussen zijn veel bedrijven – ook in foodservice – ervan overtuigd dat dit de route naar toekomstig succes is. Maar hoe dan? Tijdens deze workshop krijg je concrete handvatten aangereikt die je in de dagelijkse praktijk helpen om jouw shoppers bewust en/of onbewust te beïnvloeden. Dit kunnen zowel finale shoppers (consumenten) als professionele shoppers (eindverbruikers) zijn. We nemen je stapsgewijs mee in het leerproces over zaken als shopper journey, touchpoints en shoppergedrag, waarbij we continu de vertaalslag naar de foodservicepraktijk maken. Wil jij je ook laten inspireren door de kansen en mogelijkheden om jouw shoppers te beïnvloeden? Schrijf je dan nu in!

Output

- Veel (heel veel!) inspiratie en concrete handvatten om shoppers te kunnen beïnvloeden
- Praktische modellen die je helpen om in één oogopslag insights te kunnen delen met collega's, klanten, etc.
- Plan van aanpak om voor jouw organisatie aan de slag te gaan met het beïnvloeden van jouw shoppers

Doelgroep

Voor iedereen die meer handvatten wil hebben om shoppers in foodservice te beïnvloeden: marketing managers, (trade) marketeers, formulemanagers, category managers, e-commerce managers, (national) account managers. Voor alle workshops geldt een minimum van 5 deelnemers en een maximum van 8 deelnemers. Hierdoor vindt optimale interactie tijdens de workshops plaats.

Datum workshop

Dinsdag 1 november

Investing

€ 495,- per persoon (excl. BTW)

Inclusief het boek 'Het beïnvloeden van de shopper in foodservice'



Bedrijven waar Marketing4Results in de afgelopen jaren workshops voor heeft mogen verzorgen, zijn o.a.:

