



COSMOFARMA
EXHIBITION
La farmacia al centro.

CRUCIALE, COME ESSERCI.
BOLOGNA
20 - 22 APRILE 2018

ACQUISIRE CLIENTI GRAZIE ALL'E-COMMERCE

A cura di Cosmofarma e RIF RAF

DOMENICA 22 APRILE 2018

ORE 10,30 – 11,45

SALA MEETING IN FARMA – PAD.26

La crescita costante dei dati relativi all'e-commerce in Italia rende imprescindibile, **per le farmacie**, l'**elaborazione** di una **strategia multicanale** in cui è vietato sottovalutare le mutate abitudini di acquisto delle persone.

Lo spostamento di una percentuale rilevante, anno dopo anno, degli acquisti effettuati dal canale retail all'e-commerce, rischia di privare di competitività in senso ampio una farmacia che non strutturi la propria presenza online.

Moderà:

Giuseppe Calì, Co-Founder and Sales Manager di **Rif Raf**:

Partecipano:

Giulio Finzi, Segretario Generale **Consorzio Netcomm**

Il customer journey omnicanale: come e dove i consumatori digitali compiono le loro decisioni di acquisto

Nicola Romita, CEO & Managing Director di **Rif Raf**

E-commerce per le farmacie: un'opportunità per tutti?

Andrea Fogazzaro, Business Development Manager - Google Marketing Solutions di **Google**

The digital client and attention as the new currency

Marco Mutti, Marketing Manager di **7Pixel – Trovaprezzi.it**

Reputation and Trustability Salute e Bellezza: Trend in continua crescita

Alessio Damonti, Business Developer di EasyNolo **Gruppo Sella**

Real Omnichannel: il payment gateway come carta vincente nella sfida dell'omnicanalità