



## 『智慧零售360°』講座暨方案展示日

協會將於 2015 年 8 月 25 日(星期二)舉辦『零售智慧 360°』講座暨方案展示日。當日設有四個主題的專題講座及多個零售方案展示，特別為零售業主管、中小企業老闆、市場推廣經理、品牌經理等深入淺出的解讀零售智慧，提供一站式方案。

日期：2015 年 8 月 25 日  
時間：10:00-17:00  
地點：香港零售管理協會會議廳 (銅鑼灣禮頓道 33-35 號第一商業大廈 10 樓)

費用：全免  
語言：廣東話

專題講座(詳細內容附後)			同場方案展示
講座一	10:30-11:15	智慧零售篇(一)：以低成本科技提升顧客關係管理 講解如何利用低成本科技將客戶分類推廣，提升銷售及建立客戶關係	<ul style="list-style-type: none"> <li>零售分析及管理系統 - POS/CRM/人力資源</li> <li>廣告宣傳方案</li> <li>網路行銷方案</li> <li>店舖設計</li> <li>零售保安方案</li> <li>院前急救用品</li> </ul>
講座二	12:00-12:45	智慧零售篇(二)：了解客戶生命週期，搶攻 O2O 商機 分析客戶生命週期，教您如何搶攻 O2O 商機，在競爭者中突圍而出	
講座三	14:30-15:15	零售市場推廣攻略(一)：跨境電商進軍"中國"零售市場趨勢 分析跨境電商市場趨勢及零售商如何利用克服拓展中國市場的困難和挑戰	
講座四	16:00-16:45	零售市場推廣攻略(二)：化消費者心聲為數據，推動有效市場策劃 講解流動設備及社交網絡的消費模式趨勢及如何利用消費者意見及時應用到市場策劃	

## ENROLMENT FORM 參加表格

(查詢：吳小姐 2866 8311 傳真：2866 8380 電郵：[event@hkrma.org](mailto:event@hkrma.org))

由於名額有限，**每間公司只可參加其中一個講座(最多委派 2 位員工)**，先到先得。如貴司欲參加多過 1 個講座，將會暫作候補名單，並於截止日期後，視乎剩餘名額再作安排。**\*\*可按此網上報名\*\***

### 聯絡人資料

公司名稱				
姓名	電話	手提電話		
職位	電郵			

### 參加者資料

請填寫 1-4 按優先次序選擇欲出席之講座

參加者一				講座一	講座二	講座三	講座四
姓名							
職位	電話						
電郵	手提電話						
參加者二				講座一	講座二	講座三	講座四
姓名							
職位	電話						
電郵	手提電話						

惡劣天氣安排：當日上午 7 時或以後懸掛八號颱風信號或以上 / 黑色暴雨警告信號，活動將被取消。如遇三號颱風信號或以下 或 紅色/ 黃色暴雨警告信號，則如期舉行。

#### 聲明：

本公司不同意協會使用以上的個人資料作各項用途，包括處理申請；分派協會的通告、刊物、研究資料、市場資訊；推廣協會的周年活動、研討會、講座、簡報會、會議、獎項計劃、培訓計劃及服務，以及由協會的合作夥伴所舉辦的同類活動。我們會將有關個人資料 (包括姓名、公司名稱、職位、電郵地址、公司地址、電話及傳真號碼) 儲存在協會的資料庫內。本會可能會透過傳真、電郵、直接郵遞、電話推廣及/或其他通訊形式，向閣下進行直接推廣。如閣下不希望繼續收到協會的資料，請以書面通知協會(電郵: [membership@hkrma.org](mailto:membership@hkrma.org) 或 傳真: 2866-8380)

公司蓋印：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_



## 『智慧零售360°』講座暨方案展示日 專題講座內容

日期：2015年8月25日(星期二)

地點：香港零售管理協會會議廳 (香港銅鑼灣禮頓道33-35號第一商業大廈10樓)

費用：全免

語言：廣東話

時間	講題	主講嘉賓
10:30am-11:15am	<b>智慧零售篇(一)：</b> <b>以低成本科技提升顧客關係管理</b> 講解如何利用低成本科技將客戶分類推廣，提升銷售及建立客戶關係	<b>楊寶玲小姐</b> <b>龍蝦有限公司客戶經理</b> 龍蝦有限公司於2000年成立，提供資訊科技服務，包括：電腦網絡設備、網絡安全、培訓及支援、資訊科技外判、企業管理方案及市場推廣方案。
12:00pm-12:45pm	<b>智慧零售篇(二)：</b> <b>了解客戶生命週期，搶攻O2O商機</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- 分析客戶生命週期，與顧客保持長期關係，建立品牌感情及忠誠度</li><li>- 如何利用線上線下配合，把握O2O商機及市場應用</li><li>- 案例分析 - 探討三大疑團 Customer Intelligence 客戶智慧分析</li></ul>	<b>胡權斌先生</b> <b>思齊軟件有限公司董事</b> 思齊軟件有限公司為客戶提供專業線上線下推廣解決方案，協助超過二千間公司以科技了解客戶生命週期，分析市場趨勢，以高效的市場推廣方法拓展業務。
2:30pm-3:15pm	<b>零售市場推廣攻略(一)：</b> <b>以跨境電商進軍“中國”零售市場</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- 分析跨境電商市場成因及趨勢</li><li>- 零售商如何利用跨境電商克服拓展中國市場的困難和挑戰</li><li>- 案例分享</li></ul>	<b>梁經綸先生</b> <b>Nova2Pay 業務發展經理</b> Nova2Pay 是一家集跨境支付、物流管理及電商運營服務為一體的服務公司，並為海外商家拓展中國市場所面臨的各種困難和挑戰提供各種高效的解決方案。
4:00pm-4:45pm	<b>零售市場推廣攻略(二)：</b> <b>以消費者心聲化為數據，推動有效市場策劃</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- 分析消費者利用流動設備及社交網絡的消費模式趨勢</li><li>- 如何利用消費者意見作數據分析並及時應用到零售商的市場策劃</li><li>- 如何利用歐美非常普遍的日制式在線調研改變零售市場的運作模式</li><li>- 案例分享</li></ul>	<b>葉衣梵小姐</b> <b>YouGov Asia Pacific 業務發展總監</b> YouGov 是世界排名前25位的市場調查公司，透過在線模式直接接觸企業的目標客戶群，提供最快、最具成本效益的市場訊息。