

# PHYGITAL ERA NEL RETAIL

# N



## Contenuti

### 6 moduli

1. OMNISCANALITÀ VS MULTISCANALITÀ: DI COSA SI TRATTA?
2. I VANTAGGI DI ESSERE PHYGITAL
3. COSA INTENDIAMO CON CUSTOMER JOURNEY E CHE IMPATTO POSSIAMO AVERE
4. COME RICONOSCERE IL CLIENTE OMNISCANALE
5. IN CHE MODO I DIPENDENTI DEL NEGOZIO SONO COLLEGATI AI CLIENTI?
6. COME CREARE UN'ESPERIENZA D'ACQUISTO FLUIDA

## Durata

15 minuti cad.

# PHYGITAL ERA NEL RETAIL



**Percorso interattivo pensato per titolari, responsabili e addetti alle vendite, con lo scopo di sensibilizzarli sull'importanza del phygital e dell'omnicanalità.**



## Obiettivi

1. Costruiamo un ponte tra il mondo digitale e il mondo fisico, accompagnando gli utenti verso un utilizzo efficace e proattivo del digitale.
2. Sensibilizziamo sull'importanza del phygital e dell'omnicanalità nei punti vendita.
3. Identifichiamo i vantaggi di essere Phygital per rendere lo store all'avanguardia e pronto a questa realtà.
4. Aiutiamo a riconoscere e conoscere il cliente omnicanale per una customer experience ingaggiante e fidelizzante.



## Autori

- Subject-Matter Expert



## A chi è rivolto il corso

- Titolari, responsabili e addetti alle vendite dei canali wholesale e retail