

# המסחר של המחר

מגמות, פלטפורמות ואסטרטגיות במסחר הדיגיטלי  
ל-5 השנים הבאות

המדיה החברתית, המדיה הדיגיטלית והשימוש בדאטה יוצרים שיטות מסחר חדשות עבור דור ה-Z ודור האלפא, ומייצרים מגמות צריכה, קניה ומכירה שונות מכל מה שהכרנו בעבר. המשתתפים בקורס יצאו עם מידע מקיף על הצרכנים החדשים ועל שיטות המכירה שכבר מעצבות את המחר, ויצוידו בכלים מעשיים שיאפשרו להם להיערך לעולם המסחר העתידי.

מטרות הקורס:

להכיר את דור הצרכנים החדש ★

ללמוד איך חברות מובילות בעולם פונות לדור הצרכנים החדש ★

ללמוד מהי אסטרטגיה אפקטיבית בשיווק ובמכירה לדור הצרכנים החדש ★

4 מפגשים שבועיים, ZOOM, החל מה-8.12.2021

ניהול אקדמי: חמוטל שיבר

מנכ"לית חברת המחקר והיעוץ Schieber Research שבסיסה בניו-יורק. חמוטל היא מומחית במחקר מגמות, טרנדים וחדשנות, ובעלת ניסיון של למעלה מ-20 שנים במחקרי שוק, ויעוץ ועבודה עם חברות מובילות בעולם.



קהל יעד: מנהלות ומנהלי שיווק, אסטרטגיה וחדשנות מעולמות מוצרי הצריכה, השירותים, פיננסים, רכב, שרותי בריאות ועוד.

## מפגש 1

ZOOM ,16:30-18:30 בין ,8/12/2021

### התאמה אישית ושירותי קונסיירג'

במפגש יוצג הדור החדש של הפרסונליזציה. בנוסף, ייבחנו קייס סטאדיז של חברות ומותגים ממגוון תעשיות וענפים, שמציעים שירות שהיה מוגבל בעבר רק לעשירים ולמפורסמים: ייצור מוצר בהתאמה אישית.

## מפגש 2

ZOOM ,16:30-18:30 בין ,15/12/2021

### מגמת המכירה מצרכן-לצרכן

במפגש תוצג ותנותח מגמת המכירה ממשפיען-לצרכן, ומצרכן-לצרכן. יוצגו קייס סטאדיז המראים שימוש ביוצרי תוכן ובגיימרים בפלטפורמות כמו טיקטוק ואינסטגרם – ואת שינוי כללי המשחק בעולם המסחר במדיה בכל הנוגע למשולש מותג-משפיען-צרכן. בנוסף, ייסקרו מגמות וטכנולוגיה כמו בלוקצ'יין, מכירה-מחדש ו-Upcycling, מרצ'נדייז, ושימוש מיטבי בקהילות צרכנים ו"אינסטיידרס".

## מפגש 3

ZOOM ,16:30-18:30 בין ,22/12/2021

### מיקסום אירועי מכירות בזמן אמיתי

טשטוש גבולות המסחר בין הדיגיטלי לפיזי הולך ומתעצם. במהלך המפגש תוצג התופעה, ותלמדו מניסיונם של מותגים מצליחים בעולם "כיצד עושים זאת נכון". יודגמו שימוש באירועים, "דרופים" ושיתופי פעולה (collabs); וייסקרו פלטפורמות ללייבסטרימינג וטכנולוגיה עתידית.

## מפגש 4

ZOOM ,16:30-18:30 בין ,5/1/2022

### השפה וההשפעה של הצרכנים החדשים

דור ה-Z ודור האלפא נולדו בעידן של נגישות מידע ומסחר און-ליין, והם מצפים ממותגים להפנים שינויים בתפיסות של מגדר וזהויות, ומתן כח והשפעה להמון המקוון. במפגש תכירו את המותגים שמצליחים לרגש את הצרכנים החדשים ותגלו מה סוד כוחם, ומהו ה-DNA המותגי הנדרש בשביל לקצור הצלחה בעתיד הקרוב מאוד.

מחיר למשתתף : 1,300 ₪ + מע"מ.

שם מלא*	תפקיד*	שם חברה*
אימייל משתתף*	נייד*	אימייל למשלוח חשבונית*
חשבונית על שם*	ח.פ./ע.מ.*	אימייל הנהלת חשבונות*
שם בעל הכרטיס	ת.ז בעל הכרטיס	שלוש ספרות בגב הכרטיס
מספר כרטיס אשראי		תוקף הכרטיס /

\* ביטול השתתפות וקבלת החזר כספי מלא יתאפשר לכל המאוחר עד 14 ימי עסקים לפני מועד הפתיחה, ובלבד שתישלח על כך

הודעה בכתב לדוא"ל [bravo@bravo-israel.com](mailto:bravo@bravo-israel.com)