



MERCURIO
Campus

Customer Insight

Trasformare i dati in informazioni per il business

Evento di Formazione Manageriale

Museo d'Arte e Scienza di Gottfried Matthaes
Via Q. Sella 4 – 20121 Milano

Martedì 25 settembre dalle ore 9:30 alle ore 13:30

In collaborazione con



Mercurio Holding

The Multichannel Company

Doxapharma
UN DELTA IN PIU'



MERCURIO
Campus

Customer Insight

Trasformare i dati in informazioni per il business

Oggi, la crescente competitività del mercato richiede la capacità di far leva sugli **insight dei consumatori** per creare business di valore.

Osservare il processo d'acquisto, di consumo, le abitudini ed il rapporto del customer col prodotto consente di conoscerne gli insight (problema, bisogno, necessità) e quindi di sviluppare la soluzione che ti posiziona come leader di mercato

La raccolta di dati non basta più, bisogna saper estrarre informazioni chiave dalla grande mole di dati proveniente dai canali di comunicazione, digital e non, adottati dai customer. (Customer Insights & Digital Journeys)

Ciò potrà dare forma alla **strategia di marketing** e trasformarla in **azioni concrete** in grado di supportare tutti i reparti aziendali.

L'evento si pone l'obiettivo di fornire gli strumenti per identificare come la misurazione scientifica della rilevanza, ovvero la capacità di soddisfare un bisogno attuale e sentito, e l'abilità di farlo in modo originale e diverso, rispetto agli attuali prodotti correntemente venduti nel mercato, possa diventare un vantaggio competitivo oltre che di successo.



MERCURIO
Campus

Customer Insight

Trasformare i dati in informazioni per il business

I Relatori

- **Giuseppe Venturelli**, Managing Director presso DoxaPharma, Vice presidente dell' AISM (Associazione Italiana Marketing)
- **Silvia Gomirato**, e-Health&Wellness e Pharma Communication Consultant at Guanxi
- **Sira Billera**, Business Operations Consultant

Focus

- Osservare ed ascoltare la rete per intercettare insights
- Consumer Insights & Digital Journey
- Come trasformare il dato in informazione
- Case histories



MERCURIO
Campus

Customer Insight

Trasformare i dati in informazioni per il business

Perché partecipare?

L'evento si pone l'obiettivo di fornire gli strumenti per identificare come la misurazione scientifica della rilevanza, ovvero la capacità di soddisfare un bisogno attuale e sentito, e l'abilità di farlo in modo originale e diverso, rispetto agli attuali prodotti correntemente venduti nel mercato, possa diventare un vantaggio competitivo oltre che di successo.

I case study e i momenti di discussione rappresentano un'opportunità per cogliere i giusti spunti e acquisire il know-how per la costruzione di campagne e piani di marketing, profittevoli e innovativi.



MERCURIO
Campus

Customer Insight

Trasformare i dati in informazioni per il business

Risultati attesi

Accrescere le competenze di ricerca ed analisi degli insight in ambito pharma e la conoscenza delle principali tecnologie disponibili e utilizzabili dal settore farmaceutico, conforme alle normative vigenti.

Sviluppare le competenze di data analysis, identificando i fattori chiave, gli indicatori da monitorare, le fonti e le metodiche.

Comprendere e sperimentare le modalità che permettono di raccogliere e trasformare i dati in azioni di marketing da utilizzare nei differenti contesti (B2B e B2C), nonché identificare le potenzialità di business.



MERCURIO
Campus

Customer Insight

Trasformare i dati in informazioni per il business

A chi è rivolto l'evento

- Market Reaserch Manager
- Marketing Manager
- Multichannel Marketing Manager
- Brand Manager
- Strategic Operations Manager
- Customer & Engagement Lead Manager

Per richiedere informazioni sulle modalità di partecipazione collegati
<http://www.mercurio.it/mercurio-campus/>

Contatti

Mercurio Campus
redazione@mercurio.it

Corso Umberto I, 23 - 80138 Napoli

Tel. +39 0815524300

Fax. +39 0814201136

Linea Verde: +39 800014863



**Innovazione ed aggiornamento
nel farmaceutico**



MERQURIO
Campus

MERQURIO CAMPUS ha sviluppato un'offerta formativa sempre più innovativa e differenziata volta a soddisfare le esigenze di formazione della classe manageriale delle aziende farmaceutiche nate da un'esperienza ventennale nel campo dell'innovazione farmaceutica.

La completezza dell'offerta trova una continua fonte di innovazione e di aggiornamento.

La scelta dei temi attinge dal confronto con esperti del settore, dal dialogo continuo con gli oltre 6000 manager del farmaceutico.

Un'offerta formativa di valore sui temi di marketing, business development, multichannel, canali innovativi e management, focalizzata sulle diverse esigenze formative di giovani manager e professionisti.

Il sistema di prodotti:

- Eventi & Conferenze annuali
- Corsi e Convegni
- e-learning
- Formazione in house personalizzate

MERQURIO CAMPUS è in grado di progettare percorsi formativi su misura nei contenuti a partire da un'approfondita indagine dei bisogni formativi dell'azienda richiedente.

Il valore aggiunto della formazione su commessa consiste infatti nel creare corsi e percorsi formativi, progettati insieme al committente, sulla base delle proprie specifiche esigenze, al fine di accrescere le competenze tecniche e manageriali delle diverse figure professionali operative in azienda e di garantirne un importante orientamento ai risultati.

Le iniziative e le relative tematiche verranno sviluppate con specifico riferimento alla realtà dell'azienda cliente

Dott.ssa Adelaide Terracciano
redazione@mercurio.it

Corso Umberto I, 23 - 80138 Napoli

Tel. +39 0815524300

Fax. +39 0814201136

Linea Verde: +39 800014863