

Masterclass Digital Retail Strategy 2023

VOOR TALENTEN MET 2 TOT 5 JAAR WERKERVARING
IN DE DIGITALE RETAILOMGEVING DIE HET DIGITALE
RETAILSPEL WILLEN BEGRIJPEN OM OPTIMAAL TE
KUNNEN PARTICIPEREN



Harvard
Business
School

Ebeltoft Group
Global Brand & Retail Experts



INTRODUCTIE

De retailwereld zit in een digitale stroomversnelling. Investeren in een digitale strategie is geen pre meer maar een must voor retailorganisaties.

Daarom spelen snelheid, adaptiviteit, lerend vermogen en excelleren juist in het opzetten en doorvoeren van een digitale strategie een hoofdrol.

Dit is hét moment om je kennis uit te breiden en een fundamentele basis over digitale retail strategie te leggen.

Na de Masterclass Digital Retail Strategy weet je hoe het digitale retailspel werkt. In het bijzonder:

- ✓ ...wat de nieuwste internationale retailtrends zijn op digitaal gebied
- ✓ ...hoe je online snel vindbaar en relevant blijft voor klanten door use case strategieën toe te passen
- ✓ ...welke data analytics skills belangrijk zijn en hoe je deze skills kunt toepassen in de praktijk
- ✓ ...hoe digitale experts in de retailomgeving te werk gaan en wat hun belangrijkste lessen zijn voor de toekomst
- ✓ ...hoe je je nieuwe digitale kennis kunt toepassen in de praktijk
- ✓ ...leer je nieuwe jonge retailers van andere bedrijven kennen. Een toffe netwerk-, spillover en inspiratiemogelijkheid!



VOOR WIE

De masterclass is gericht op talenten met 2 tot 5 jaar werkervaring in de digitale retailomgeving die het digitale retailspel willen begrijpen om optimaal te kunnen participeren.

Werk jij op de afdeling marketing, formule, data analytics of e-commerce van een retail- of FMCG organisatie en wil je meer weten over de digitalisering van de retailindustrie?

Dan is deze masterclass voor jou bedoeld!

De groep bestaat uit 12-20 deelnemers om het interactieve karakter van deze opleiding te kunnen waarborgen.



GECERTIFICEERD DOOR DE STICHTING



ANTON DREESMANN
LEERSTOEL RETAILSTRATEGY & MARKETING

GEACCREDITEERD DOOR



NIMA – 16 PE punten



Ebeltoft Group
LEERSTOEL RETAILSTRATEGY & MARKETING

PROGRAMMA 1/3

Het programma bestaat uit vier sessies: vier collegedagen waarbij theorie en praktijk samen komen door een sterk theoretisch fundament gecombineerd met interessante gastsprekers uit de digitale retailwereld.

Tijdens de sessies wisselen verschillende onderwijsvormen elkaar af. Denk aan colleges, workshops, teamwork, opdrachten aan de hand van Harvard Business cases en plenaire discussies.



24
MEI

SESSIE 1 | 10.00 – 17.00 | INTRODUCTION DIGITAL RETAIL | THE RISE OF PLATFORMS

Retail zit in een digitale stroomversnelling. Waar is deze begonnen? Wat heeft de digitalisering van de retailindustrie geaccelereerd? Tijdens de introductie staan we stil bij de digitale ontwikkelingen in retail. De belangrijkste basisprincipes van retail komen voorbij.

Vervolgens zoomen we in op platformen. Hoe ziet een platform economie eruit en welke spelers zijn hierin belangrijk? We kijken naar de verschillende business modellen die mogelijk zijn in de digitale wereld. We lichten toe hoe de klantreis zich afgelopen jaren heeft ontwikkeld en hoe deze er in het digitale landschap uit kan zien.

Programma

10.00 uur	Welkom + kennismaking
10.30 uur	College: Introduction to digital retail
11.15 uur	Pauze
11.30 uur	College: The rise of platforms
12.30 uur	Lunch
13.30 uur	Gastspreker of case
14:15 uur	Teamwork of workshop
15.30 uur	Discussie
17.00 uur	Afsluiting

PROGRAMMA 2/3

14

JUNI

SESSIE 2 | 10.00 – 17.00 | DIGITAL MARKETING & DATA ANALYTICS

We weten allemaal hoe belangrijk een unieke marketingstrategie is in retail. En digitale marketing speelt steeds vaker de hoofdrol hierin. We kijken naar de werking van digitale marketing strategieën en hoe je deze kunt toepassen in de praktijk. Het SEO spel is een hedendaagse uitdaging, maar ook snelheid is erg belangrijk.

Vervolgens kijken we naar data analytics. The Economist bestempelde data in 2017 als meest waardevolle bron ter wereld (waardevoller dan goud!). Retailers hebben vaak zeeën van data, maar doen er (te) weinig mee. Waar begin je? En misschien nog wel belangrijker: hoe zet je je data om naar waardevolle informatie waar je kennis uit haalt?

Programma

10.00 uur	Welkom
10.15 uur	College: Digital marketing
11.15 uur	Pauze
11.30 uur	College: Data analytics
12.30 uur	Lunch
13.30 uur	Gastspreker of case
14:15 uur	Teamwork of workshop
15.30 uur	Discussie
17.00 uur	Afsluiting

28

JUNI

SESSIE 3 | 10.00 – 17.00 | ARTIFICIAL INTELLIGENCE & IoT

Tijdens sessie drie verdiepen we ons in Artificial Intelligence. Wat is het precies en welke rol speelt het binnen retail? Waar zien we het op dit moment, wat verwachten we van AI in retail in de toekomst en wat kan jij ermee?

Daarna zoomen we in op IoT. Digitale retail organisaties opereren op een andere manier dan traditionele retail organisaties met dank aan IoT. We laten zien waar de grootste verschillen zitten en hoe IoT hieraan bijdraagt. Ook leggen we uit welke kansen er zijn met IoT in het speelveld en hoe je hier op in kunt spelen.

Programma

10.00 uur	Welkom
10.15 uur	College: Artificial intelligence
11.15 uur	Pauze
11.30 uur	College: IoT
12.30 uur	Lunch
13.30 uur	Gastspreker of case
14:15 uur	Teamwork of workshop
15.30 uur	Discussie
17.00 uur	Afsluiting

PROGRAMMA 3/3

5

JULI

SESSIE 4 | 10.00 – 18.00 | DIGITAL INFRASTRUCTURE & TRANSFORMATION MANAGEMENT

Digitalisering heeft een grote impact op je bedrijf. Het is belangrijk dat je voor zowel je back-end als front-end op de hoogte bent van de impact. Hoe zit het namelijk met je branding en positionering als je een digitale benadering inzet? Wij nemen je mee door de belangrijkste verschillen in impact.

Vervolgens ligt de focus op innovatie en transformatie. Eén van de lastigste onderdelen in het bedrijfsleven is het veranderen van de manier van denken. Dit is echter wel cruciaal bij het adapteren van een (nieuwe) digitale strategie. Waar begin je en waar moet je op letten? Je krijgt tips hoe je dit zo succesvol mogelijk kunt doen.

Programma

- 10.00 uur Welkom
- 10.15 uur College: Digital infrastructure
- 11.15 uur Pauze
- 11.30 uur College: Transformation management
- 12.30 uur Lunch
- 13.30 uur Gast spreker of case
- 14:15 uur Teamwork of workshop
- 15.30 uur Discussie
- 17.00 uur Afsluiting en borrel

STUDIEMATERIAAL

Deelnemers ontvangen voor aanvang van de masterclass een boek en lijst met artikelen die het fundament van deze masterclass zijn. Van deelnemers wordt verwacht dat de voorgestelde literatuur voor aanvang van de masterclasses wordt gelezen. Daarnaast delen we ter voorbereiding onze eigen korte kennisclips met de deelnemers. De gemiddelde voorbereidingstijd voor een sessie is twee uur.

- ✓ **S.A.L.E.** | Bouwen aan winnende Retail Organisaties (F. Quix, 2020)
- ✓ **Wetenschappelijke artikelen vanuit o.a. Harvard Business**

LOCATIE

De sessies vinden plaats in Amersfoort. De precieze locatie volgt snel!



DOCENTEN & ORGANISATIE



Frank Quix
Hoofddocent

Frank Quix is oprichter en eigenaar van adviesbureau Q&A, waar hij iedere dag retailers probeert te helpen om telkens weer iets beter te kunnen presteren. Hij doceert Retailmarketing aan de Universiteit van Amsterdam en is auteur van verschillende boeken (o.a. Retailmarketing). Tijdens de opleiding inspireert hij je met talloze voorbeelden, vernieuwende visies en scherpe analyses.



John Terra
Hoofddocent

John Terra is operationeel directeur van adviesbureau Q&A, waar hij met de bril van de consument én de retailer naar de dynamische retail praktijk kijkt. Hij helpt retailers graag beter te presteren door de modellen van retail marketing in de praktijk toe te passen. Hij heeft een grote diversiteit aan projecten uitgevoerd bij verschillende retailers en binnen verschillende sectoren en deelt zijn kennis graag met anderen.

Evy Ruers
Coördinator



Evy Ruers is insights consultant bij adviesbureau Q&A. Met een analytische en kritische blik helpt zij de klant de retailwereld te begrijpen en aan te pakken! Verder ondersteunt ze bij verschillende onderwijselementen om mensen met een passie voor retail verder op weg te helpen.

GA JIJ DE UITDAGING AAN?

Neem contact op met Evy
eruers@qanda.nl

KOSTEN

INCLUSIEF

- ✓ 4 interactieve sessies;
- ✓ S.A.L.E. (F. Quix, 2021) en toegang tot wetenschappelijke artikelen;
- ✓ Ervaren gastsprekers die de praktische kant laten zien;
- ✓ Uitgebreide lunch tijdens elke sessie en een afsluitende borrel;
- ✓ Certificaat uitgegeven door de Stichting Anton Dreesmann;
- ✓ 16 PE-punten uitgegeven door NIMA.

€ 2.450,-

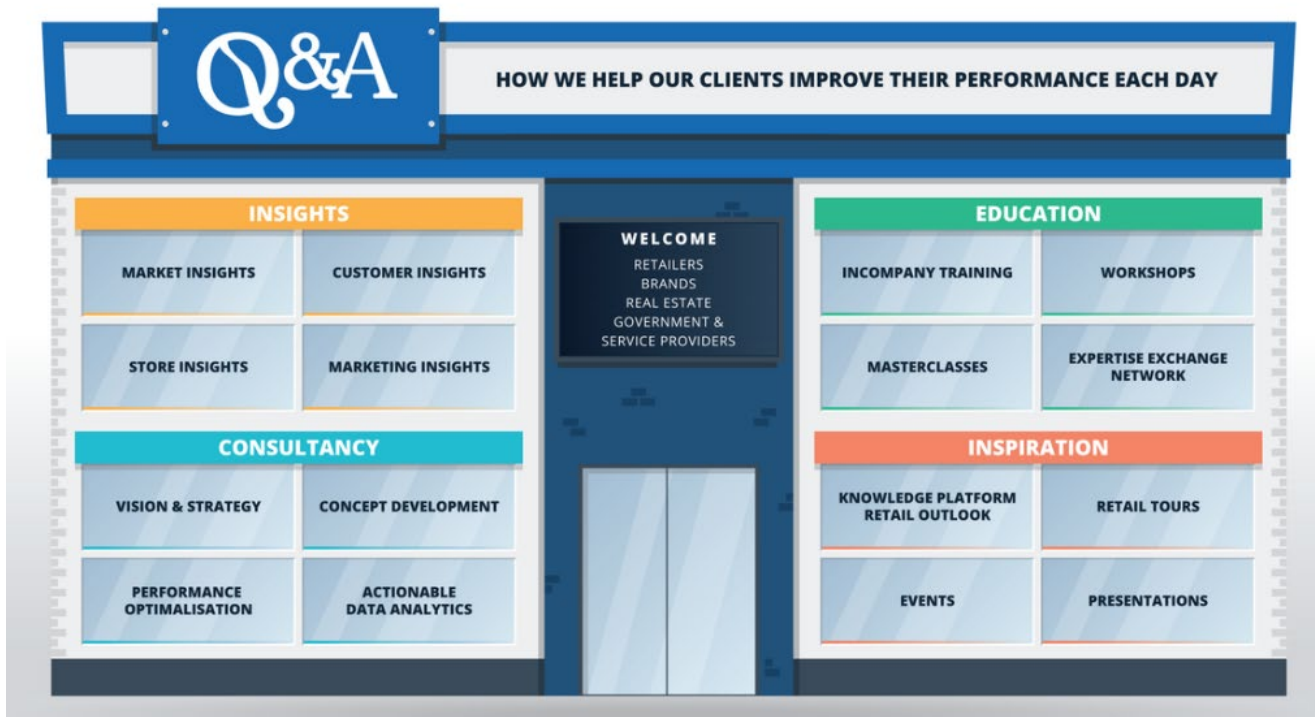
(excl. btw)

Voor leden van de Stichting
Anton Dreesmann

€ 3.785,-

(excl. btw)

Voor niet-leden



OVER Q&A!

Een team van retailexperts met een overkoepelend netwerk in binnen- en buitenland. Al bijna 20 jaar helpen we retailers, merken, vastgoed, gemeenten en dienstverleners om elke dag beter te presteren. Dit doen we met maatwerkproducten vanuit onze vier expertises: Insights, Consultancy, Education en Inspiration. Altijd met de consument als startpunt en kennisdeling als ons fundament.
www.qanda.nl

Over de Stichting Anton Dreesmann

De Stichting streeft ernaar om een toonaangevend universitair kennisplatform te zijn voor de retailsector. Wij willen de retailsector helpen door talent op hogescholen, universiteiten en retailers op hoog niveau op te leiden op het gebied van retail. Door een platform te creëren bestaande uit een netwerk van retailers en alumni van opleidingstrajecten stellen wij kennisuitwisseling centraal. We zijn de schakel tussen de theorie (studenten) en de praktijk (retailers) zodat we van elkaar kunnen leren en retailers kunnen ondersteunen bij de werving & selectie van nieuw talent.
www.antondreesmann.nl