



время	событие	тема и спикер
09:00 – 10:00	регистрация	
10:00 – 11:20	тема 1	блок 1: стратегия
11:20 – 12:00	тема 2	<div><div></div><div><div>Тема:</div><div>Революция, которую мы не замечаем</div><div>Мировые тренды частной медицины</div></div></div>
12:00 – 12:20	кофе-брейк	
12:20 – 13:00	тема 3	<div><div></div><div><div>Тема:</div><div>Перспективные тренды медицинского сервиса в оптике</div><div>Актуальные направления развития медицинского сервиса в оптике и основные механизмы трансформации магазина оптики в центр оказания медицинской услуги</div></div></div>
13:00 – 13:30	тема 4	блок 2: процессы
13:30 – 14:10	тема 5	<div><div></div><div><div>Тема:</div><div>От транзакции к пожизненной заботе</div><div>Как увеличить LTV с 12 000Р до 35 000Р.</div></div></div>
14:10 – 14:30	тема 6	<div><div></div><div><div>Тема:</div><div>Как удержать клиентов на МКЛ</div><div>Реальный кейс от Оптики Будущего</div></div></div>
14:30 – 15:10	обед	
15:10 – 15:40	тема 7	<div><div></div><div><div>Тема:</div><div>Инновационные линзы третьего поколения от CooperVision для развития категории контактной коррекции зрения</div><div>Как инновационные технологии помогают оптике развивать категорию и укреплять лояльность клиентов</div></div></div>
15:40 – 16:10	тема 8	<div><div></div><div><div>Тема:</div><div>Как организовать процесс управления продажами в оптический сети с помощью современных технологий</div><div>Руководитель отдела внедрения "Оптимайзер"</div></div></div>
16:10 – 16:40	тема 9	блок 3: маркетинг
16:40 – 17:20	тема 10	<div><div></div><div><div>Тема:</div><div>Маркетинг под контроль: от хаоса к системе за 90 дней</div><div>Пошаговая инструкция для собственников и руководителей, как выстроить управляемый, измеримый и результативный маркетинг в компании.</div></div></div>
17:20 – 17:40	кофе-брейк	
17:40 – 18:20	тема 11	<div><div></div><div><div>Тема:</div><div>Клиентская база как вечный двигатель продаж</div><div>Как возвращать старых клиентов и привлекать новых с помощью правильной коммуникации и реферальных программ</div></div></div>
18:20 – 19:00	тема 12	<div><div></div><div><div>Тема:</div><div>Забота как бизнес-модель</div><div>Нативные продажи и маркетинг оптики через истинные ценности</div></div></div>
19:00 – 20:00	тема 13	<div><div></div><div><div>Тема:</div><div>Маркетинг поколений</div><div></div></div></div>
20:00 – 21:00	ужин	блок 4: планирование
		<div><div></div><div><div>Тема:</div><div>Где теряется ваша прибыль?</div><div>Разбор ключевых ошибок в управлении финансами</div></div></div>
		<div><div></div><div><div>Тема:</div><div>MiSight 1 day - самый выгодный клиент для оптики</div><div>Сравнительный анализ ценности клиентов в категории методов контроля миопии</div></div></div>
		<div><div></div><div><div>Тема:</div><div>Инвестиции в будущее: Открываем детскую офтальмологию</div><div>От идеи до первых пациентов: готовая экосистема для запуска детского офтальмологического центра</div></div></div>
		<div><div></div><div><div>Фуршет с шампанским и закусками</div><div>для всех участников конференции</div></div></div>