



I WEBINAR DI FIPE

2021



CALENDARIO "1 WEBINAR DI FIPE"

10
febbraio

Vicini e connessi: la sfida digitale

9
marzo

Il consumatore "post" pandemia

20
aprile

Le strategie dei pubblici esercizi per la ripartenza

25
maggio

Smartworking: minacce e opportunità

14
giugno

Il delivery è per sempre?

5
luglio

Il neuromarketing nella ristorazione

14
settembre

Nuove professioni e nuove competenze per nuovi business



CALENDARIO "1 WEBINAR DI FIPE"



Vicini e connessi: la sfida digitale



10 febbraio



11.00



L'occasione per un approfondimento del tema della transizione digitale dei pubblici esercizi allo scopo di favorire la ripresa dell'attività del settore sfruttando le potenzialità delle nuove tecnologie sia nei rapporti di front office con il cliente e sia nel back office per migliorare efficienza e controllo di gestione. Uno sguardo dentro la piattaforma Vicini e Connessi promossa dal Dipartimento per la Trasformazione digitale del MID dove gli esercenti potranno scegliere in un elenco di oltre 100 servizi, offerti gratuitamente da aziende ed enti invitati a partecipare, quelli più congeniali alla loro attività



Imprese



CALENDARIO "I WEBINAR DI FIPE"



Il consumatore "post" pandemia



9 marzo



15.00



L'emergenza sanitaria ha fatto saltare molti dei paradigmi su cui si è sviluppato il mercato dei consumi alimentari fuori casa nel corso degli ultimi anni. Il primo riguarda la brusca e pesante interruzione della crescita dei consumi ma ve ne sono molti altri che attengono più direttamente ai comportamenti di consumo. Questo webinar intende fare il punto su quello che è successo ma soprattutto su quello che accadrà nei prossimi mesi quando le imprese saranno auspicabilmente tornate a lavorare a pieno regime



Imprese



CALENDARIO "I WEBINAR DI FIPE"



Le strategie dei pubblici esercizi per la ripartenza



20 aprile



15.00



Il rapporto con il consumatore post-covid è soltanto uno degli aspetti con cui le imprese dovranno fare i conti nel prossimo futuro. È necessario riorganizzare l'offerta e con essa i processi produttivi dall'approvvigionamento, alla preparazione e alla vendita. In tale ambito assumerà un ruolo centrale il rapporto con i fornitori anche per garantire quel necessario credito commerciale che da sempre costituisce una modalità di finanziamento dei pubblici esercizi.



Imprese



CALENDARIO "I WEBINAR DI FIPE"



Smartworking: minacce e opportunità



25 maggio



15.00



La diffusione generalizzata dell'utilizzo dello smart working ha dato luogo a conseguenze rilevanti per i pubblici esercizi in virtù del venir meno della cosiddetta "pausa pranzo" e oltre alle conseguenze dei flussi di clientela la società in generale incomincia ad interrogarsi su un utilizzo indifferenziato di tale modalità di lavoro.

La rivisitazione dei luoghi di lavoro sta trasformando le città ridisegnando la mappa dei servizi che gravitano attorno alle imprese. In che modo possono i pubblici esercizi rivisitare l'attività per adeguarsi a questi cambiamenti? È la fine della pausa pranzo così come conosciuta nell'epoca pre-covid o ci sarà un cambiamento della città che coinvolgerà anche i pubblici esercizi?



Imprese



CALENDARIO "1 WEBINAR DI FIPE"



Il Delivery è per sempre?



14 giugno



15.00



Nel corso della pandemia molte imprese hanno implementato il servizio di food delivery con consegne per lo più gestite in proprio. Numerosi sono stati i problemi con cui fare i conti; dal sistema degli ordini a quelli del packaging per finire con i pagamenti. Finita l'emergenza occorrerà chiedersi se il progetto delivery può avere una valenza strategica divenendo un business integrativo di quello principale o va ricondotto a elemento occasionale dell'offerta da effettuare di tanto in tanto quando il cliente lo chiede



Imprese



CALENDARIO "I WEBINAR DI FIPE"



Il neuromarketing nella ristorazione



5 luglio



15.00



L'obiettivo è avvicinare il mondo dei pubblici esercizi alle più recenti scoperte delle neuroscienze, della neuroeconomia e psicologia comportamentale per permettere alle imprese di essere più efficaci nei processi di vendita e di relazione con il cliente. Vendere di più ma soprattutto vendere meglio aumentando la soddisfazione del cliente e la capacità di interazione sono i temi al centro di questo incontro



Imprese



Nuove professioni e nuove competenze per nuovi business



14 settembre



11.00



Lo tsunami della pandemia ha travolto il settore dei pubblici esercizi e ha accelerato un processo già in corso di necessario upskilling e reskilling del settore. La necessità di riqualificare servizi e professionalità è andata di pari passo con la tendenza già in atto di riposizionamento del settore. Se i principali trends di trasformazione del lavoro riguardano la centralità della persona e ovviamente il digitale, anche le imprese di pubblico esercizio non possono che declinare la propria evoluzione attraverso questa lente



Imprese