

# Lifenergy®

Meeting Lifenergy 2011  
11/12/13 novembre - Milano



## L'Italia riparte dal wellness

Scopri perché il settore del fitness non risente della crisi

**Rilancia la tua azienda!**

**Pre-meeting**

**29 settembre 2011**

Ore 11.30 - seguirà lunch

presso:



**HARBOUR CLUB**  
SAN SIRO, MILANO

Via Cascina Bellaria 19 - 20153 Milano

**“Dalla relazione al business”**

Le nuove frontiere della negoziazione  
tra mercato wellness e mercati affini



Lifenergy organizza a Milano il primo **pre-meeting** sulle principali tematiche relative alla negoziazione tra **club wellness & fitness** e altri mercati, per massivizzare la redditività.

Il **pre-meeting** di settembre sarà un primo incontro e un'anticipazione dei temi che verranno sviluppati durante il **meeting dell'11,12,13 novembre 2011**.

Una giornata per riflettere sulle sfide della partnership e vincerle insieme, con il supporto di case histories internazionali: i manager del fitness/wellness spiegheranno perché il loro settore non risente della crisi economica.

Un'occasione unica di incontro tra l'Azienda Wellness&Fitness e gli universi affini che vogliono ampliare le proprie prospettive di business e far evolvere il processo negoziale.

## Obiettivo del Pre-Meeting

L'obiettivo del **pre-meeting** è fare evolvere il modello negoziale in un meeting point sincronico e tempestivo capace di aggregare la domanda all'offerta in funzione della maggiore o minore aderenza alle richieste del futuro partner, per ottenere il massimo della redditività.

Lo sviluppo delle relazioni di partnership nel mondo Wellness-Fitness italiano è relativamente recente ma appare già una linea di tendenza destinata a portare notevoli vantaggi.

Le dinamiche su cui lavorare insieme sono:

- scambio di informazioni
- integrazione
- investimenti specifici
- utilizzo degli strumenti digitali per implementare le best practices (crm, e-procurement, e-sourcing, e-supply)

## Mission

La mission è «fare relazione per fare business».

Anche i nuovi interlocutori, estranei ai livelli negoziali, agli istituti e alle procedure operative di un Club Wellness&Fitness, potranno fruire delle informazioni necessarie all'accreditamento, attivando "da subito" una posizione nel "sistema" informativo del Club.

## Gli universi "affini" a cui ci rivolgiamo

Distribuzione Organizzata (dinamiche promozionali, di sottocosto, di fidelizzazione)

Credito al Consumo e pratiche di finanziamento

Cards e sistemi di pagamento POS

Digital Signage

Geomarketing

Cerificazione di Qualità

## Le figure professionali invitate a partecipare

Direttori generali

Direttori acquisti

Responsabili sistemi Marketing Strategico

Responsabili alleanze strategiche

Responsabili architetture di sistema e piattaforme elettroniche

Senior Consultants

Trade marketing manager

E altre figure...



## **Aree tematiche e contenuti**

Re-intermediazione dei rapporti tra mercati affini/industria Wellness&Fitness  
Potere contrattuale, negoziazione delle condizioni commerciali e prestazioni  
di marketing (attività promozionali, co-marketing...)

Case di partnership

Negoziazione per "categoria"

Soluzioni RFID per il Club

Soluzioni new economy per una nuova frontiera nella negoziazione

Networking

Geomarketing, sviluppo territoriale delle operazioni di incremento tour e promozionali

Credito al Consumo e prodotti di finanziamento specifici per il settore.

## **Perché partecipare?**

Per codificare i rapporti verticali tra il mondo wellness & fitness e gli universi affini, in modo da renderli oggettivi in un confronto dal forte contenuto informativo: privo delle ambiguità, complessità ed indeterminazioni che sono associate alle bilateralità dei rapporti tradizionali.

Tali esigenze dovranno trovare risposta operativa all'interno della manifestazione con la presentazione di aziende selezionate in grado, attraverso un'azione commerciale specifica, di intervenire in modo sostanziale nell'incontro.