



**IKN Italy e RETAIL INSTITUTE ITALY, per la PRIMA VOLTA INSIEME,
PRESENTANO
“RETAIL4PHARMA”**

***Il 19 marzo la prima tappa digitale del percorso, che si articolerà nel 2021
in incontri e approfondimenti - in Live Streaming e in presenza -
sull'evoluzione del rapporto tra Cliente, Farmacista e Industria
per rispondere alla domanda: “Come sarà la farmacia del futuro?”***

Milano, 2 marzo 2021 – IKN Italy e Retail Institute Italy presentano **Retail4Pharma**, la prima edizione del progetto dedicato all'evoluzione del rapporto tra Cliente, Farmacista e Industria che si articolerà in due seminari virtuali, a marzo e a maggio, e una *Main Conference* dal format ibrido, che si svolgerà in presenza a Milano e contestualmente in *Live Streaming* il prossimo **6 luglio**.

“Abbiamo individuato in Retail Institute Italy il Partner ideale per organizzare un percorso che prevede una serie di iniziative che hanno l'obiettivo di approfondire i temi della customer experience, dell'e-commerce, del branding e della comunicazione digitale declinati al mondo delle farmacie, settore che sta registrando crescenti trend di vendita di prodotti commerciali” – dichiara **Luca Passoni**, Amministratore Delegato di IKN Italy. E continua: *“Uniamo, così, le nostre competenze scaturite da un'esperienza ultratrentennale nel mondo formativo e convegnistico con l'expertise di Retail Institute Italy, che dà voce al mondo associativo.”*

*“La nostra Associazione persegue da 25 anni la missione di promuovere la cultura e lo sviluppo del settore Retail, sostenendo gli attori della Industry nel gestire la trasformazione, favorendo in particolare la commistione con l'ecosistema dell'innovazione tecnologica e del digitale, oggi imprescindibile. – commenta **Alberto Miraglia**, General Manager di Retail Institute Italy - *Operiamo come piattaforma di aperta collaborazione e, in quest'ottica, abbiamo identificato in IKN Italy un partner strategico, forte di una consolidata esperienza e con cui condividiamo valori e spinta innovativa. Lavoreremo in sinergia sui temi del Pharma Retail e dell'evoluzione dei rapporti tra Farmacista, Cliente ed Industria.**

“Come sarà la farmacia del futuro?” è il focus dell'appuntamento che si articolerà attraverso una serie di incontri e approfondimenti che coinvolgeranno Top Speaker provenienti dai due settori.

Il percorso prenderà il via con il Webinar **“Cliente, farmacista e industria: il valore della prossimità e la spinta all'on-line”** in programma il **19 marzo**. L'appuntamento sarà un'opportunità di confronto sul tema della farmacia dei servizi; sul ruolo e la forza del network nella formazione e nel category; sulle reali esigenze del consumatore, per evidenziare quale sarà il ruolo della farmacia nell'esperienza del cliente.

Il secondo appuntamento si svolgerà il **7 maggio** e tratterà di **“Digital Innovation e personalizzazione per una migliore customer experience”**. Il Webinar approfondirà le seguenti tematiche: strategie data-driven e CRM, la personalizzazione del customer journey; Retail Technology & Digital Innovation, il ruolo dell'industria; il valore dello store fisico, shopping experience e servizi.



Il **6 luglio** è in programma la *Main Conference Retail4Pharma* che propone un format **ibrido**, in presenza a Milano e in Live Streaming. Oltre 30 relatori si confronteranno per fornire spunti concreti per trasformare il business e veicolare l'innovazione nella propria realtà lavorativa.

L'evento rappresenta un'opportunità di incontro di Head of Sales, Business Unit Director, Consumer Health Director e Head of Trade Marketing di Aziende farmaceutiche, cosmetiche e di produzione di integratori. E' inoltre rivolto ai CEO, Titolari, CMO, Head of Retail, Head of Distribution e Responsabili di Parafarmacie, Farmacie, Aziende della Grande Distribuzione ed e-Commerce.

Il progetto Retail4Pharma è reso possibile anche grazie al contributo dell'**Advisory Board**, il comitato consultivo che supporta il progetto, lavorando a fianco di IKN Italy e Retail Institute Italy, con l'obiettivo di indirizzarne lo sviluppo, in sintonia con le esigenze ed i bisogni emergenti degli operatori del settore, operando secondo **quattro keywords**: Ricerca, Pensiero, Riflessione, Dibattito.

Fanno parte dell'Advisory Board i seguenti Top Manager:

- **Roberto Adrower** – Professore di marketing farmaceutico, Consulente, Farmacista, **Università Sapienza Roma**
- **Gianluca Ferri** – Global Customer Engagement Lead-Diabetes Franchise, **Sanofi**
- **Paolo Pezza** – Sales Director, **Manetti & Roberts – Bolton Group**
- **Gianluca Pertusi** – Business Unit Consumer Care Director, **Chiesi Italia**
- **Francesco Zaccariello** – CEO & Founder, **eFarma.com**
- **Mariarosaria Colazzo** – Head of Trade Marketing Divisione Consumer Health, **Bayer**
- **Marco Di Filippo** – CEO & Founder, **Amicafarmacia.com**
- **Federico Fini** – Marketing Manager, **Apoteca Natura**
- **Stefania Fregosi** – Healthcare Head, **IPSOS**
- **Riccardo Iacometti** – CEO & Founder, **Farmaé**
- **Maria Antonietta Iacovaccio** – Retail Manager, **CEF**
- **Vito Pisano** – Direttore Retail e Business Development, **L'Oreal**
- **Maria Vitale** - **Cittadinanzattiva**

Per informazioni e approfondimenti sul programma di Retail4Pharma:
<https://www.retail4pharma.com>

L'hashtag ufficiale dell'evento è **#Retail4Pharma**

Company Profile

IKN Italy è l'acronimo di:

"I" come INSTITUTE: IKN Italy nasce da Istituto Internazionale di Ricerca. Grazie all'esperienza maturata in più di 30 anni di attività, si posiziona all'interno di una rete internazionale in grado di proporre sia tematiche di grande attualità e interesse, sia relatori di alto livello. La reale fotografia di IKN la "scattano" i numeri di questi 30 anni: oltre 70.000 partecipanti, 20.000 aziende e 10.000 tra relatori e docenti; numeri che posizionano IKN leader indiscusso nel suo settore.



“K” come KNOWLEDGE: ricerca continua e ascolto del mercato garantiscono a IKN Italy lo sviluppo di una formazione e informazione **uniche, esclusive e non "googlabili", fruibili in modalità sia fisica sia online**, per ispirare il cambiamento e promuovere l'innovazione nelle aziende.

I settori nei quali IKN è presente sono: Farmaceutico e Dispositivi Medici, Energy & Utilities, Sanità, Banca e Assicurazioni, Retail e GDO, Industrial, Logistica, Green & Sostenibilità, Marketing e Vendite, Project Management.

“N” come NETWORKING: La rete di IKN Italy permette di organizzare eventi e iniziative formative che diventano occasioni di incontro per **condividere esperienze uniche** e sviluppare nuove partnership. Le iniziative di IKN Italy **generano relazioni** ad alto valore aggiunto, attraverso incontri B2B qualificati.

L'Azienda è certificata UNI EN ISO 9001 : 2008 e qualificata per la presentazione di piani formativi finanziati da organi istituzionali e fondi interprofessionali.

Retail Institute Italy

Retail Institute Italy, con oltre 200 soci, è dal 1995 l'Associazione punto di riferimento del Retail in Italia, nella quale sono rappresentate tutte le componenti del Retail: Retailer, Brand Company, Retail Partner.

La nostra missione è promuovere e la cultura e la crescita del settore nella sua globalità, attraverso l'offerta di contenuti indispensabili e attività strategiche per essere aggiornati e competitivi in uno scenario di mercato sempre più complesso.

Sviluppare idee e progetti, stimolare il dibattito e lo scambio di conoscenze, realizzare campagne di informazione, monitorare l'innovazione e i cambiamenti, stimolare l'incontro tra domanda e offerta, contribuendo allo sviluppo del settore e favorendo l'economia del Sistema Paese.

Retail Institute Italy è membro del board internazionale del NRF – National Retail Federation, la più grande Associazione del retail a livello mondiale; è partner di EHI – Retail Institute Germany, con cui lavora in sinergia per rafforzare la presenza a livello europeo e offrire ai propri soci benefici in termini di visione, condivisione di know-how, contatti strategici, scenari e trend di mercato. Retail Institute Italy può contare sul contributo di un proprio Comitato Scientifico, che ha tra i suoi compiti l'individuazione di progetti di studio e di ricerca in linea con le linee-guida strategiche dell'Associazione, la supervisione sul programma di Formazione ed i suoi contenuti, lo sviluppo di Ricerche/Osservatori.

Ufficio Stampa IKN Italy

Barbara Robecchi, Media Consultant

e-mail media@ikn.it - mob. +39 347 7892234

Ufficio Stampa Retail Institute Italy

Teresa Munaò, Direttore Marketing & Comunicazione

e-mail t.munao@retailinstitute.it - Mob – 366 5932690