

# as Marcas que ficam

sobre a gestão de Marcas, como mandam as regras e o fora da caixa!

FEB 16, 2014

## 8º QSP Summit: a “Oportunidade Multicanal”



O QSP Summit é uma das grandes referências da actualidade no marketing, como espaço de reflexão de temas que estão na agenda dos gestores e marketeers, procurando antecipar as oportunidades e indicar caminhos para a resolução dos novos desafios. A 8ª edição do QSP Summit vai abordar o tema “Oportunidade Multicanal”, e tem como objectivos dar perceber o que é que os consumidores realmente valorizam e como fazer chegar os produtos e serviços através do canal certo, no momento certo.

O evento vai realizar-se no dia 13 de Março no Centro de Congressos da Exponor no Porto. Em conjunto com o lançamento do programa oficial (aqui), o blog “as Marcas que ficam” deixa-vos com uma entrevista exclusiva ao Rui Ribeiro, Managing Partner da QSP-Consultoria de Marketing e responsável pela organização do evento.

“as Marcas que ficam”: Porquê o tema deste ano a “Oportunidade Multicanal”. Que relação com os desafios actuais do mercado?

QSP: Um dos maiores desafios na actualidade é a integração e acção integrada: temos muita informação sobre os nossos consumidores actuais e potenciais: perfis, gostos, hábitos e preferências, comportamentos, mas integrar toda essa informação para fazer chegar ao cliente a oferta que ele pretende, é um desafio permanente. Temos muitos canais, mas não é suficiente estar presente, é decisivo ter estratégias para cada canal e estratégias multicanal. Queremos que os marketeers encarem este desafio como uma oportunidade de expansão do negócio e do portfolio. O tema deste ano é aquele que está no topo das preocupações de todos os marketeers e gestores em todo o mundo, e esta é uma importante reflexão e contributo para que os nossos profissionais possam continuar a estar próximos dos consumidores. O comportamento de compra e dos consumidores mudou muito com a realidade online/offline. A relação com estes passou a omnipresente. Vamos falar de Omnichannel, Cross Channel, da importância do Mobile e do e-Commerce, dos Touch Points da marca e a nova vida das lojas físicas que são fundamentais.



### LABELS

activação brief cobrand colaborações exclusivas comportamento consumidor comunicação consumidor **criatividade** direct marketing e esta hein? efeito stroop envolvimento estratégia guerrilha livros marcas marketing meios nem tudo o que reluz é ouro packaging personal branding ponto de venda pricing projectos promessa **publicidade** redes sociais research trend unidade móvel

### ABOUT



Gustavo Mendes

[Linked in profile](#)

### BLOG ARCHIVE

▼ 2014 (19)

▼ February (8)

8º QSP Summit: a “Oportunidade Multicanal”

whisky JB tatua garrafas

a Mercedes Benz a sacar aerial's em Nazaré!

Kama Sutra inspira Ikea para dia dos namorados

Barbie posa em biquíni para a Sports Illustrated [...]

"as Marcas que ficam": Como decorre o processo de definição do tema para cada conferência? existe alguma consulta ao "target" para a sua consolidação?

QSP: Por um lado como consultores e empresa de estudos de mercado, trabalhamos directamente com os gestores e marketeers e sabemos quais as preocupações e desafios que estes têm a cada momento. Por outro a equipa da QSP faz contínua investigação sobre os temas emergentes. Do cruzamento de ambas em regra resulta o tema do evento. Por vezes o tema pode constituir uma antecipação como já aconteceu. O tema deste ano é aquele que está a ser debatido pelas grandes marcas mundiais e pelas maiores portuguesas. Apesar de termos de preparar o evento com 14 meses de antecedência, apercebemo-nos nessa altura que este tema seria incontornável.

"as Marcas que ficam": O que salientarias na organização do evento deste ano? (na organização do evento em si e no programa)

QSP: Podemos salientar que este ano reforçamos dois aspectos: por um lado o evento será uniforme todo o dia, com oradores e cases de grande nível quer na manhã quer na tarde, pelo que quem perder uma das partes perderá uma considerável quantidade de informação crucial dado que os oradores serão complementares nas suas intervenções. Por outro o reforço das workshops quer livres quer temáticas: contaremos com debates únicos com oradores ao mesmo nível do palco principal, moderadores reconhecidos que promete um conjunto muito apelativo.

"as Marcas que ficam": O que gostavas que fossem, para os participantes, os principais "key learnings" do evento?

QSP: Em primeiro lugar gostava que no final os participantes pudessem por dar por bem empregue o tempo que dedicaram e que hoje é escasso. Que a QSP consiga lhe proporcionar mais do que uma grande conferência uma óptima experiência: pelas apresentações, pelo networking e pelo contacto com expositores líderes de mercado. Em termos de conteúdo, espero que possamos sair do evento mais informados e mais esclarecidos de como abordar estratégias Multichannel; Omnichannel, Serviço ao cliente em ambiente Multicanal, integração do Mobile no processo de compra entre outros.

Obrigado Rui pela entrevista, espero que tenha sido do vosso interesse. E claro, visitem a 8ª edição do QSP Summit. Eu sou um sortudo, não perdi uma única, também não vou querer perder esta obviamente.

Posted by Gustavo Mendes

+4 Recommend this on Google

Labels: colaborações exclusivas, estratégia, marketing, research

anúncio brilhante comemora os ícones culturais dos...

a um morto nada se recusa

a primeira "blood store" da história

▶ January (11)

▶ 2013 (184)

▶ 2012 (63)

FOLLOW BY EMAIL

Email address...

Submit

POPULAR POSTS

qual é a coisa qual é ela que o design gráfico tolera, mas detesta do fundo do coração?

a Guinness lançou ontem um anúncio com prazo de validade

a um morto nada se recusa

8º QSP Summit: a "Oportunidade Multicanal"

Barbie posa em biquíni para a Sports Illustrated [antevisão]

anúncio brilhante comemora os ícones culturais dos últimos 500 anos

IKEA - uma noite na loja

até para o pão, a forma segue a função

par de sandálias gigante lembra os residentes de Chicago do sol que está em Arizona

Kama Sutra inspira Ikea para dia dos namorados

SEARCH THIS BLOG

Search

TWITTER

Tweets

Follow

Gustavo Mendes  
@gustavomendes

18h