

**Donderdag 10 maart 2011**

## **Comeos stelt eerste Commerce Summit voor**

**Op 11 en 12 mei verzamelt de Belgische handel in Tour & Taxis voor de allereerste Commerce Summit. In twee namiddagen krijgen bezoekers een indrukwekkend programma met (inter)nationale topsprekers die hun visie geven op wat de handel(aar) drijft.**

**Woensdag 11 mei:**

**Moeten huismerken sterke merken zijn?**

*De Belgische handelaar slaagt er niet in om van zijn huismerken een sterk merk te maken. Een kwestie van foute strategische keuzes en het onderschatten van het belang van sterke merken. Een stelling van buitenlandse consultants, waar onze handelaars het natuurlijk niet eens mee zijn.*

**Patrick Orlans**, Commercieel manager van Club Brugge, legt uit hoe het sterkste merk van België aan klantenbinding doet.

**Ris Koos** is een Nederlandse retail-specialist en verklaart waarom Belgische handelaars de bal verkeerd slaan met hun huismerken.

In een panelgesprek weerleggen de ceo's van de grootste retailers van het land – Delhaize, Colruyt en Carrefour – de stelling van Ris Koos. **Michel Eeckhout**, **Luc Rogge** en **Gérard Lavinay** beloven geen blad voor de mond te houden tijdens het unieke debat.

Een internationale topspreker sluit de middag af met een enige inkijk op de aanpak van een wereldleider uit de non-food sector. De naam wordt later vrijgegeven.

Tijdens een walking dinner is er volop mogelijkheid om ervaringen uit te wisselen.

**Donderdag 12 mei:**

**Is internet een hulp of een vloek om de vrijgevochten klant toch te binden?**

*Vijftien jaar geleden waren bedrijven zonder website ten dode opgeschreven. Vijf jaar geleden was de ceo zonder blog een loser. Vandaag maken ook handelaars die geen online aanwezigheid hebben en volop de social media inzetten, geen kans om te overleven. Al is bijlange niet iedereen het daarmee eens. Soms is het een bewuste keuze om de virtuele wereld op internet te laten voor wat hij is.*

De Brit Douglas **Maxwell Smith** neemt de handel al achttien jaar lang op de korrel. Hij vindt dat handelaars hun online aanwezigheid moeten doortrekken naar hun fysieke winkels: ook daar zou klantenvriendelijkheid, gebruiksgemak en verstandige voorraadbeheersing op punt moeten staan.

In een panelgesprek leggen ceo's van verschillende winkelketens uit welke online strategie ze volgen, en

waarom. We krijgen een geanimeerd gesprek tussen onder andere **Geert Schotte** (Standaard Boekhandel) en **Stefan Van Weyenbergh** (Brantano) over de (on)mogelijkheden van online klantencommunicatie.

De namen van de slotsprekers maken we binnenkort bekend – we willen wel al vertellen dat het om vooraanstaande bedrijfsleiders gaat die wereldwijd toonaangevende online kanalen opzetten.

Ook dag twee wordt afgesloten met een netwerking evenement.

## Details

11 en 12 mei 2011

Tour & Taxis, samen met de vakbeurs Retail+ van easyFairs

Start programma's: 14.00 uur

Inschrijvingen worden binnenkort geopend via [www.comeos.be](http://www.comeos.be)

## Contact

Peter Vandenberghe

Communicatieverantwoordelijke Comeos

Tel: 02 788 05 10


Gsm : 0495 599 399

[peter.vandenberghe@comeos.be](mailto:peter.vandenberghe@comeos.be)

[www.comeos.be](http://www.comeos.be)

## Comeos. For commerce and services.

Comeos vertegenwoordigt de Belgische handel en diensten. Onze leden zijn actief in achttien sectoren en verkopen aan bedrijven of rechtstreeks aan de consument. Samen zijn onze sectoren goed voor 11,2 procent van het bnp en stellen ze 400.000 mensen te werk, wat van de handel de grootste werkgever in de privé-sector maakt. Comeos levert diensten op maat van zijn leden, en wil als kennis- en netwerkingplatform de dynamiek van de handel stimuleren.



*for commerce and services*