



روش ها و مبلغ ثبت نام

ثبت نام عادی (۵۷۰.۰۰۰ تومان)
 ثبت نام VIP (۹۵۰.۰۰۰ تومان)
 ثبت نام VVIP (۱.۸۵۰.۰۰۰ تومان)
 ثبت نام گروهی (حداقل ۵ نفر) همراه با ۱۰% تخفیف
 ثبت نام گروهی (حداقل ۱۰ نفر) همراه با ۱۵% تخفیف
 ثبت نام گروهی (حداقل ۱۵ نفر) همراه با ۲۰% تخفیف
 شرکت کنندگان در کنفرانس های سال های قبل همراه با ۲۰% تخفیف

شماره تماس: (۰۲۱) ۸۸۳۶۸۸۱۷
 شماره فکس: (۰۲۱) ۸۸۵۷۸۳۴۴
 آدرس های وب سایت: www.ir3c.ir
 ایمیل: info@customersclubcenter.com



گواهینامه ها Certificates

گواهینامه رسمی از مرکز IQS انگلستان



گواهینامه مورد تایید وزارت علوم، تحقیقات و فناوری



گواهینامه رسمی مرکز باشگاه مشتریان

مرکز باشگاه مشتریان

همه چیز از مشتری شروع می شود و بدون مشتری کسب و کار ما هویت و موجودیت پیدا نمی کند. مشتریان راضی منبع سود سازمان ما هستند و در دنیای امروز سازمان هایی که نمی توانند مشتریان را راضی نگهدارند، در دراز مدت از بازار حذف خواهند شد. در این میان ارائه خدمات به مشتریان با کیفیت عالی و به طور مستمر، موجب ایجاد مزیت های رقابتی برای سازمان و ابزار تدافعی در مقابل جذب مشتریان توسط رقبا و مانع ورود برای سازمان های جدید می شود. لذا اگر سازمانی تمایل به موفقیت داشته باشد و بخواهد سهم عمده ای از بازارها و سود سرشاری را نصیب خود نماید، حتما می بایست مشتری مداری و ارتباط با او را سرلوحه همه امور خود قرار خواهد داد.

با توجه به اینکه راه اندازی باشگاه مشتریان به عنوان یکی از مهم ترین ابزار های نوین در جهت ایجاد رضایت و وفاداری در مشتریان مطرح است، از این رو مرکز تخصصی باشگاه مشتریان به عنوان اولین مرجع تخصصی آموزش، مشاوره و راه اندازی باشگاه مشتریان در ایران با همکاری شرکت مهریاسان و حمایت های علمی، مالی و معنوی سازمانها، دانشگاه ها، شرکتها و برندهای برتر ایران، در راستای فرهنگ سازی و معرفی جدیدترین متد های راه اندازی و مدیریت باشگاه های مشتریان، قصد دارد سومین کنفرانس بین المللی باشگاه مشتریان را در تاریخ ۳۰ آبان ۱۳۹۳ در مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما، با سخنرانی اساتید بین المللی برگزار نماید.

در این کنفرانس به بررسی باشگاه مشتریان در بانک ها، شرکت های مخابراتی، خدمات گردشگری و صنعت توریسم، صنعت بیمه، فروشگاه های زنجیره ای، پوشاک و صنایع تند مصرف، صنایع غذایی و دارویی و ... پرداخته خواهد شد.



علی ربای

- سخنران حرفه‌ای کنفرانس‌های مختلف BIG DATA در امارات، انگلستان، مالزی و ...
- یکی از ۱۰۰ نفر برتر تاثیرگذار جهان در زمینه BIG DATA
- تحلیلگر و متخصص دیتای بزرگ در زمینه مخابرات، حمل و نقل، شهر هوشمند و ...
- موسس شرکت Data Aurora و عضو گروه Boulder BI Brain Trust
- مدیر مسئول نشریه Data Driven Journalism MEA
- رهبر بخش و عضو انجمن حرفه‌ای های SQL Server



محورهای کنفرانس Conference Topics

ضرورت ایجاد باشگاه مشتریان
چالش‌های راه‌اندازی و مدیریت باشگاه مشتریان
راه‌حل‌ها و مدل‌های کسب و کار باشگاه‌های مشتریان
باشگاه مشتریان هزینه یا سرمایه‌گذاری؟
باشگاه مشتریان و اثرات آن در ارتقای جایگاه برند
باشگاه مشتریان و اثرات آن بر بازاریابی و فروش
باشگاه مشتریان از دیدگاه تبلیغات
باشگاه مشتریان و برنامه‌های وفادارسازی مشتریان

باشگاه مشتریان و نرم‌افزارهای CRM
باشگاه مشتریان و سیستم‌های پرداخت الکترونیکی و کارت
مدیریت و راهبری باشگاه مشتریان
روش‌های توسعه باشگاه مشتریان
بررسی انواع مدل‌های باشگاه مشتریان
بررسی انواع روش‌ها، نرم‌افزارها و ابزارهای راه‌اندازی و توسعه باشگاه مشتریان
نقش بازاریابی و تبلیغات اینترنتی و شبکه‌های اجتماعی در موفقیت باشگاه مشتریان
بررسی نمونه‌های ایرانی و خارجی باشگاه مشتریان

مخاطبان کنفرانس Conference Audience

مدیران و صاحبان برند ها ، شرکت ها و سازمان ها
مدیران و کارشناسان روابط عمومی ها
مدیران و کارشناسان بازاریابی و فروش
مدیران و کارشناسان تبلیغات
مدیران و کارشناسان توسعه برند
مدیران و کارشناسان واحد های ارتباط با مشتریان CRM
مدیران و کارشناسان واحد های تحقیق و توسعه R&D
شرکت های مشاور و کارگزاران تبلیغات



KEYNOTE PRESENTATION LOYALTY

THE MARKETING

With special thanks to our s

AIMIA
INSPIRING LOYALTY

LOYALTY WORLD

Ali Rebaie
علی ربای

COM



تاریخچه کنفرانس ۹۱ و ۹۳ Conference History

مایک آتکین

- مالک و مدیر عامل MJA همکاران
- متخصص RFP وفاداری بسترهای نرم افزاری محک زنی، بیش از ۲۵ سال تجربه در بحث اجرایی و آموزش در صنعت وفاداری بعنوان یک متخصص توانمند در تمام جنبه های برنامه وفاداری و استراتژی و عملیات مدیریت روابط با مشتری شناخته شده است .
- اجرای بیش از ۶۲ پروژه سیستم عامل های وفاداری مشتری از جمله :
- ارائه دهنده راه حل برای اپراتورهای مخابراتی در برنامه ائتلاف ، تک اپراتوره و بازارهای B2B ، پاداش و تحقق ، ابزار مدیریت برنامه و اندازه گیری عملکرد از جمله دستاورد های ایشان میباشد .





Mike Atkin
مایک آتکین



هیئت علمی و شورای سیاست گذاری Scientific Advisory Board and Policy Council

راویندرا باگوانانی

- کارشناسی، مهندسی حمل و نقل هوایی از دانشگاه آزاد فنی برلین
- مهندسی هوانوردی با تمرکز بر مدیریت شرکت های هواپیمایی، حمل و نقل هوایی CIVILE
- مدیر عامل، DEVELOPPING و شرکت جهانی پرواز SARL
- همکاری در بسیاری از خطوط هوایی دیگر، همکاری با سازمان های برگزار کننده بزرگترین کنفرانس سالانه
- برای مدیران وفاداری در www.loyalty-conference.com
- عضو رسمی globalfight



دکتر حسین وظیفه دوست: رئیس انجمن بازاریابی ایران، عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی و مدرس دانشگاه



علیرضا جعفری: مدیر عامل شرکت مهر یاسان و بنیانگذار نخستین مرکز تخصصی باشگاه مشتریان و دبیر کل کنفرانس



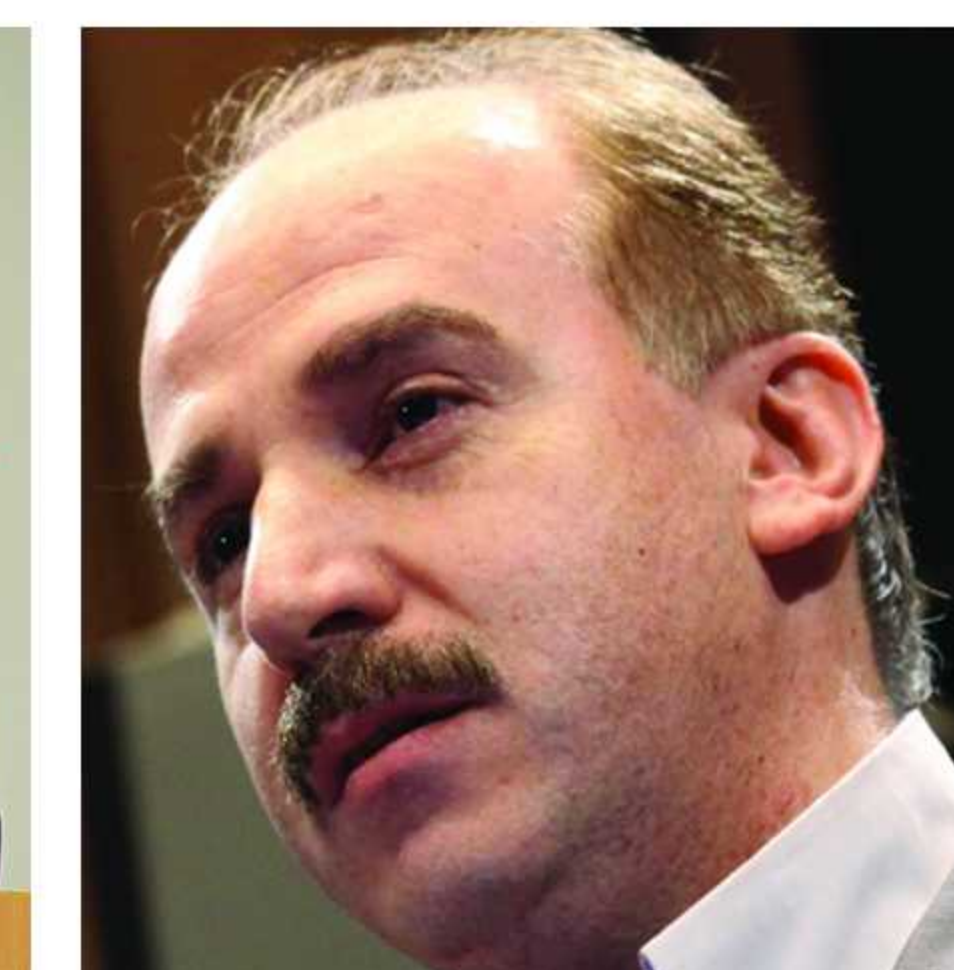
دکتر شهریار شفیعی: عضو هیئت علمی سازمان مدیریت صنعتی و عضو کمیسیون عالی برند در سازمان توسعه تجارت



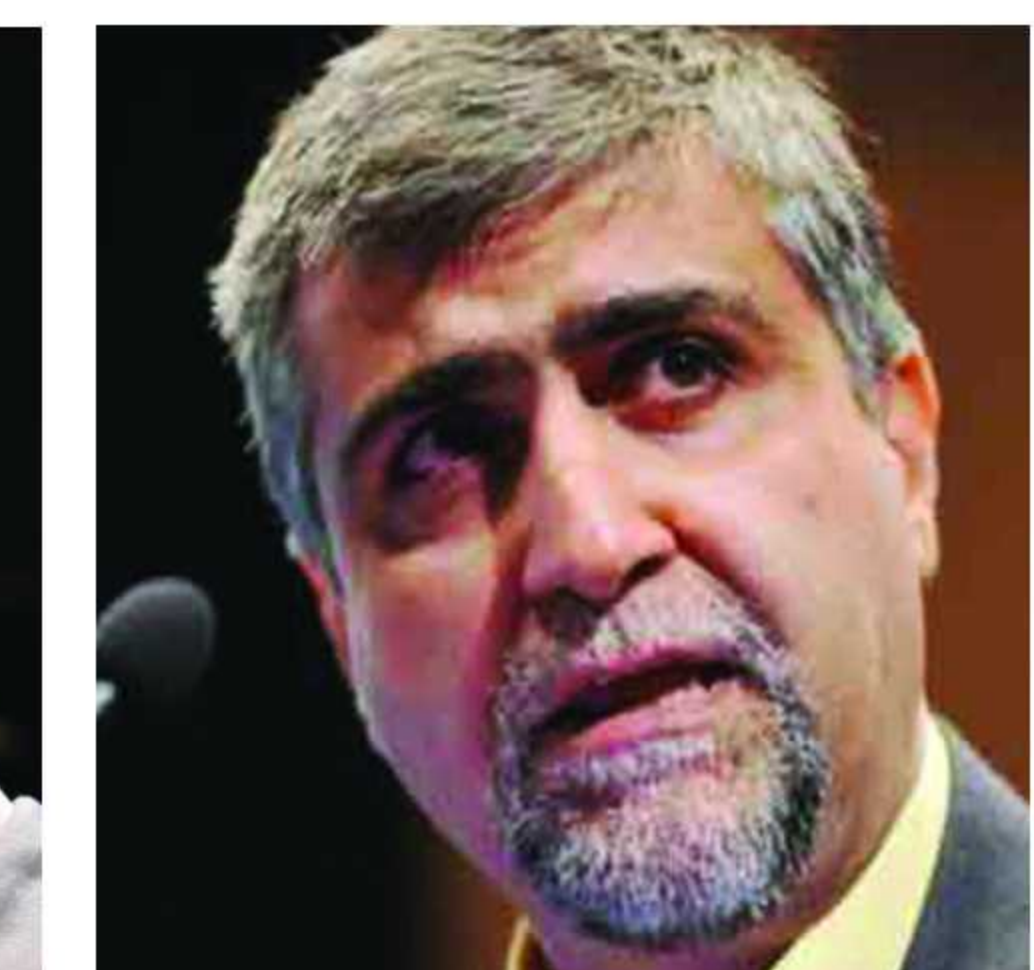
دکتر غلام حسن تقی تاج: مدیر عامل بانک مهر اقتصاد



دکتر امیر عبدالله ستوده: رئیس نخستین کنفرانس ملی رضایتمندی مشتریان



دکتر رنوف رابطی: مدرس دانشگاه و مشاور بازاریابی بانک ها و دبیر علمی کنفرانس بازاریابی خدمات بانکی



دکتر محمود محمدیان: عضو هیئت علمی دانشگاه علامه طباطبائی، مدرس دانشگاه و مشاور سازمان ها



Mike Atkin

مایک آتکین



Ravindra Bhagwanani

راویندرا باگوانانی



Alireza Jafari

علیرضا جعفری



Bahia Halawi

بهیه حلوی



Ali Rebaie

علی ربای

سخنرانان کنفرانس The speakers of the conference



Ravindra Bhagwanani
راویندرا باگوانانی

مدیر عامل , DEVELOPPING و شرکت جهانی پرواز SARL
عضو رسمی globalflight

علیرضا جعفری

- دبیرکل کنفرانس های ملی و بین المللی باشگاه مشتریان
- سخنران کنفرانس های مختلف با موضوع بازاریابی وفاداری و باشگاه مشتریان
- ایده پرداز و طراح سیستم جامع برنامه وفاداری سیکارت برای اولین بار در ایران
- نماینده و شریک Customer Strategy Network در خاورمیانه
- موسس و مدیرعامل شرکت مهریاسان و بنیان گذار مرکز باشگاه مشتریان
- سردبیر نخستین نشریه تخصصی باشگاه مشتریان



ALIREZA JAFARI
علیرضا جعفری