

## Agenda

<b>09.30</b>	<b>WELCOME COFFEE</b>
<b>10.00</b>	<b>BENVENUTO E INTRODUZIONE</b>
<b>10.15</b>	<b>LA TRASFORMAZIONE DIGITALE NELLE AZIENDE ITALIANE È CLIENT CENTRICA</b> <b>Ezio Viola</b> – <i>Amministratore Delegato, The Innovation Group</i>
<b>10.30</b>	<b>DALLE MAPPE ALLA LOCATION ANALYTICS: DA UTILIZZO TATTICO AD ASSET STRATEGICO</b> Costruire il vantaggio competitivo attraverso funzionalità e analisi geografiche <b>Marco Santambrogio</b> – <i>Fondatore e Amministratore Delegato, VALUE LAB</i>
<b>10.50</b>	<b>LE PIATTAFORME ABILITANTI E LA LOCATION INTELLIGENCE SONO REALTÀ</b> <b>Stefano Brigaglia</b> – <i>Senior Specialist e Head of GeoSolutions, VALUE LAB</i>
<b>11.10</b>	<b>MICROSOFT: UN'UNICA PIATTAFORMA PER POTENZIARE LE DECISIONI</b> Catturare, gestire, analizzare, visualizzare dati strutturati e destrutturati e distribuire insight in tutte le organizzazioni <b>Mattia De Rosa</b> - <i>Data Insight Product Marketing Manager, MICROSOFT</i>
<b>11.30</b>	<b>SEGMENTARE E DIFFERENZIARE IL TRADE MARKETING GRAZIE A LOCATION E ANALYTICS</b> <b>Andrea Prati</b> – <i>Corporate Commercial Planning &amp; Business Development - Worldwide Sales Director, COSTA CROCIERE</i>
<b>12.00</b>	<b>RIMODELLARE LA RETE DI VENDITA CON I LOCATION ANALYTICS PER MASSIMIZZARE LA REDDITIVITÀ</b> <b>Giulio Colombo</b> - <i>CRM &amp; Marketing Intelligence Manager, HILTI</i>
<b>12.30</b>	<b>Q&amp;A</b>