

## Harmonogram Konferencji IVSA Olsztyn

# Marketing Weterynaryjny w Praktyce

**czyli jak skutecznie budować wizerunek Lekarza Weterynarii oraz Zakładu Leczniczego dla zwierząt, aby zwiększyć dochody i lojalność klientów.**

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Wydział Medycyny Weterynaryjnej  
ul. Oczapowskiego 14 (Aula)

**9 marca 2013 r. (sobota)**

<b>09:00 - 9:15</b>	<b>Rejestracja uczestników</b>
<b>09:15 - 09:30</b>	<b>Oficjalne rozpoczęcie konferencji</b> <i>Przemysław Łuczak, Prezydent IVSA Olsztyn   UWM</i>
<b>09:30 - 10:30</b>	<b>Złote zasady Marketingu Weterynaryjnego</b> <i>Sławomir Dłubak, Prezes Zarządu   Blue Vet Sp. z o.o.</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Wstęp, produkty i usługi Blue Vet dla ZLZ</li><li>• Marketing 4P</li><li>• Usługa Weterynaryjna jako produkt,</li><li>• Dystrybucja usług, segmentacja rynku</li><li>• Pięć poziomów usług weterynaryjnych</li><li>• Ceny, cenniki – polityka cenowa</li><li>• Marketing to nie promocja, a promocja to nie reklama</li><li>• Legalne działania promocji ZLZ, co wolno!</li><li>• Ekosystem Lekarza i Właścicieli zwierząt</li><li>• Studium przypadku „Vethoven i e-książeczka.pl”</li></ul>
<b>10:30 - 10:55</b>	<b>Przerwa kawowa</b>
<b>10:55 - 12:25</b>	<b>Kreowanie wizerunku Lekarza Weterynarii</b> <i>Marek Matysiak, Specjalista ds. Marketingu i PR</i> <i>(w zastępstwie Pauliny Dudek – Redaktor Prowadząca e-Lecznica.pl)</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Czym jest kreowanie wizerunku,</li><li>• Personal branding w branży</li><li>• Etapy kreowania wizerunku</li><li>• Kryteria wyboru lekarza weterynarii</li><li>• Spójność wizerunku</li><li>• Lekarz weterynarii w Sieci</li><li>• Studium przypadku „Lekarz weterynarii na e-Lecznica.pl”</li></ul>
<b>12:25 - 12:40</b>	<b>Przerwa kawowa</b>
<b>12:40 - 13:40</b>	<b>Budowa rozpoznawalności marki zakładu leczniczego dla zwierząt</b> <i>Sławomir Dłubak, Prezes Zarządu   Blue Vet Sp. z o.o.</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing usług 7P</li><li>• Identyfikacja wizualna: zewnętrzna, wewnętrzna</li><li>• Standaryzacja usług i procedur ZLZ</li><li>• Obsługa klienta i sprzedaż usług</li></ul>

- Budowanie relacji z klientem - komunikacja
- Wartość ZLZ, zakup i zbycie
- Studium przypadku „DOGTOR”

**13:40 - 14:00**

**Zamknięcie konferencji oraz wręczenie certyfikatów uczestnictwa.**

*Przemysław Łuczak, Prezydent IVSA Olsztyn | UWM*

**15:00 - 16:30**

**Warsztaty z obsługi oprogramowania do zarządzania praktyką weterynaryjną  
Vethoven i e-ksiazeczka.pl**

(Sala Informatyczna)