B2B komunikace v čase sociálních sítí

27. března 2017 / 18:00 / ČSOB Inspirace Jungmannovo náměstí 767/6, 110 00 Praha 1

Program akce

Hlavní blok

18:00 - 18:10 **Úvodní slovo**

Vladimír Rejlek

18:10 - 18:30 **Trendy B2B komunikace**

Martin Kružík - H1.cz

I české B2B firmy začínají chápat, že online marketing jim může výrazně pomoci v rozvoji jejich byznysu. Martin představí TOP trendy pro rok 2017, díky nimž bude B2B komunikace tuzemských firem ještě relevantnější a přesněji cílená.

18:35 - 18:55 **Tištěné vs. linkedinové vizitky – B2B marketing v KPMG**

Štěpán Kačena - KPMG Česká republika

Za poslední dva roky jsme se v KPMG posunuli od zběsilé honby za „leady“ k většímu důrazu na akce a práci s kontakty. Jsme na sociálních sítích, pracujeme s mailingy, ale na konference zveme i na papíře nebo vydáváme časopis. V prezentaci shrnu digitální proměnu marketingového oddělení, kterému se přezdívalo letáci.

19:00 - 19:20 **Někdy i zdánlivě obyčejné věci klienti ocení nejvíce**

Petr Fryš, Dušan Gajdoštík - IPG Mediabrands

Obchodní oddělení v Seznam.cz patří k jedněm z největších mezi českými mediahousy. Obchodníci jsou v každodenním kontaktu s inzerenty a postupně se do jejich práce dostává čím dál více atributů, které někdo nazývá proklientským přístupem, jiný B2B marketingem. Petr Fryš vás provede věcmi, které v Seznamu považujeme za samozřejmé. Když si z nich vyberete pár věcí pro sebe, vaši klienti či business partneři to jistě ocení.

19:25 - 19:55 **Panelovka: Jak nejlépe oslovit obchodní partnery a klienty?**

Dušan Gajdoštík - IPG Mediabrands, Štěpán Kačena - KPMG Česká republika, Martin Kružík - H1.cz, Vladimír Rejlek

V závěrečné panelové diskusi budete mít víc prostoru vrátit se ke všem prezentacím a zeptat se řečníků na to, co vás zajímá. Budeme si povídat o tom, jaké nástroje fungují nejlépe a co jsou naopak zbytečně vyhozené peníze.

20:00 - 21:00 **Networking**