Chytré podnikání: Efektivní nástroje pro e-commerce

14. října 2021 / 9:00 / Hotel Jalta, Václavské náměstí 45, Praha 1 Václavské náměstí 45, 110 00 Praha 1

Program akce

Hlavní blok

9:00 - 9:25 **Snídaně**

9:25 - 9:30 **Úvodní slovo**

Filip Rožánek - Internet Info

9:30 - 10:00 **Pro koho je vhodný prodej přes marketplaces**

David Cikánek - EXPANDO GLOBAL

Úplně poprvé bude mluvit česky k místním online prodejcům zástupce nejhodnotnější značky světa – Amazon. Ten udává trendy nejen v oblasti online marketplaces, přes které jdou dvě třetiny všech online objednávek celého světa. Co ale může Amazon nabídnout českým prodejcům, pro koho je vhodný a kdo by měl na prodej přes Amazon zapomenout? Zaměříme se na specifika, která řeší Češi a Slováci při vstupu na marketplace.

10:00 - 10:30 **Jak nastavit správnou cenu produktů na e-shopu?**

Petr Bláha - Disivo

Cena hraje klíčovou roli při rozhodování, zda u vás zákazník nakoupí. Na přednášce se dozvíte, že správná cena není vždy ta nejlevnější. Budeme společně hledat cesty, jak cenu a celkový zisk zvyšovat. Probereme úspěšné příklady na konkrétních případových studiích. Z přednášky si odnese sadu tipů a konceptů, které můžete použít hned další den pro zlepšení vaší cenotvorby.

10:30 - 10:45 **Odhalte informace o cestách vašeho spotřebitele napříč e-shopy třetích stran**

Michal Vošahlík - Digital Vision Czech Republic

Klíčem v každém businessu je měření. Ať už prodáváte svoje zboží přes partnerské e-shopy, nebo jen potřebujete pospojovat data o chování uživatelů z různých zdrojů, vždy budete stát nejen před otázkou, jak data získat, ale zejména jak je správně interpretovat. Představíme vám platformu, pomocí které dokážete nejen nahlédnout pod pokličku analytických dat z různých zdrojů, ke kterým nemáte ani přímý přístup, ale hlavně je správně pochopit a podle toho optimalizovat svoje aktivity.

10:45 - 11:00 **Chytré vyhledávání pomůže vám i zákazníkům**

Václav Soukup - MEDIA FACTORY Group

Posvítíme si na to, jak lidé využívají vyhledávání na webu. A že chytré vyhledávání dokáže mnohem víc, než jen zkrátit návštěvníkům cestu k tomu, co je zajímá. Jak i ve výsledcích vyhledávání můžete uživatelům strategicky předložit obsah podle toho, co vy jim potřebujete ukázat. A jak využít feedback, který vám statistiky vyhledávání dávají, k dalšímu rozvoji svojí online prezentace a svého byznysu celkově.

11:00 - 11:30 **Jak si vybrat správný trh pro mezinárodní expanzi?**

Max Riis Christensen - MakesYouLocal, Martin Sulc - MakesYouLocal

Zvolit Německo s více než 80 miliony obyvatel, nebo raději Polsko? Nebo bude lepší zaměřit se na pobaltské země, kde je menší konkurence?

Tato volba je ve vaší expanzní strategii pravděpodobně nejdůležitějším rozhodnutím. V naší prezentaci se:

- Podíváme na společnosti, které již v zahraničí uspěly a jak to dokázaly
- Poskytneme vám nástroje k pochopení konkurenční situace na novém trhu
- Ukážeme vám, jak lokalizujete svůj obchod pro novou zemi během 4 týdnů
- Podělíme se o naše nejlepší nástroje pro generování návštěvnosti na nových trzích

Před i po naší prezentaci jsme také připraveni zodpovědět vaše individuální dotazy na našem stánku.

11:30 - 12:30 **Oběd**

12:30 - 13:00 **I účetnictví má své místo v e-commerce**

Nikola Brymová - Eurofaktura.cz

Každá část businessu se více či méně přesouvá do online prostředí. Ne jinak je tomu v účetnictví. Existují ale stále firmy, které přepisují faktury a bankovní výpisy ručně, předávají své doklady účetní fyzicky nebo složitě sledují své sklady ve více systémech a ručně upravují stav v e-shopu. S Eurofakturou si takové firmy ušetří peníze i čas. U nás pohodlně a v jednom systému sledují účetnictví, faktury, ale i skladové položky a objednávky z e-shopu (i na mezinárodni úrovni). Vše automatizovaně a online!

13:00 - 13:30 **Jak pomocí expedice zvýšit zisk a udržet si zákazníka**

Pavel Kročák - Balíkobot, s.r.o.

V Balíkobotu jsme už více než 2 500 klientům pomohli zefektivnit logistické procesy a ušetřit čas i peníze. Pomocí jednoduché automatizace můžete expedici i samotné doručování pozvednout na vyšší level a nabízet tak svým zákazníkům komfort po celou dobu nákupu. Ocení to i pracovníci ve skladu, kteří jednoduše vychystají zásilku a budou mít dokonalý přehled nad jejím pohybem. Balíkobot je integrován ve více než 100 systémech a je napojen na více než 30 dopravců.

13:30 - 14:00 **Jak využít reklamní kanály k nastartování růstu v e-commerce**

Lukáš Lesovský - oXyShop s.r.o

Na přednášce se dozvíte, jak zařadit reklamní kanály do správné části funnelu (marketingového trychtýře), jak správně rozdělit rozpočty na kampaně. Seznámíte se s diagnostikou kanálů, zjistíte, které kanály vám v reklamním mixu chybí nebo které nedosahují potenciálu.
Řekneme si také, jak vylepšit jednotlivé reklamní kanály z pohledu návratnosti – kde klienti nejčastěji přichází o finance nebo o příležitosti. V neposlední řadě se podíváme také na to, jak se v oblasti reklamních kanálů porovnávat s konkurencí.

14:00 - 14:30 **Klíčem k úspěchu je spokojený zákazník**

Lada Hrbková - Konecta Czech a.s.

Lada se ve své přednášce bude věnovat využití zákaznického servisu a zkušenosti naplno. Podělí se s vámi o dlouholeté zkušenosti, jak se zákazníkem komunikovat, na co se zaměřit, a jak díky tomu zvýšit loajalitu a prodeje až o 50 procent. Zároveň otevře v dnešní době často skloňované téma využití chatbotů v zákaznické péči, jejich výhody i případná rizika.

14:30 **Závěr akce**