E-Business FORUM 2012

24. září 2012 / 9:00 / Hotel Grand Majestic Plaza Praha Truhlářská 16, 110 00 Praha 1

Program akce

Registrace účastníků

8:30 - 9:30 **Přijďte s předstihem a dejte si s námi ranní kávu!**

Dopolední blok - moderuje Petr Koubský

9:30 - 9:40 **Zahájení konference**

Jan Vetyška - Asociace pro elektronickou komerci (APEK)

9:45 - 10:30 **Jak funguje Shipito a jaké lekce si z toho může vzít český e-shop?**

John Vanhara - EastBiz Corporation

Jak můžou české e-shopy nejlépe dobýt zahraniční trhy?

• Které země jsou nejlukrativnější pro mezinárodní expanzi a proč?
• Chcete vydělat za jednoho zákazníka 3x více než teď?
• Proč se nevyplatí expandovat na Slovensko a kam naopak ano?
• Jak expandovat do zahraničí s minimálními investicemi a bez nutnosti otevírat lokální pobočky?
• Clo a DPH a na kterých trzích nebudete mít problém.

Logistika

• Jak dostat úplně největší slevy na poštovném?
• Jak se dá ušetřit i beze slev?
• Jak dělá logistiku Amazon?

Hrozby

• Co budeme dělat, až Amazon zavede free shipping do celého světa?

10:35 - 10:55 **Rozhovor - moderuje Petr Koubský**

Marek Liška - Internet Mall

11:00 - 11:20 **Coffee break**

11:20 - 11:40 **Mobilization - trendy a vývoj v e-commerce při používání mobilních zařízení.**

Matt Komorowski - PayPal

Přednáška bude v anglickém jazyce bez překladu.

11:45 - 12:05 **Štěpánka Kovaříková, manažerka služby Zboží.cz, Martin Slavík, produktový manažer služby Zboží.cz**

Jak efektivně na zvyšování konverzí

Na příkladech z praxe vám předvedeme, jak efektivněji pracovat se zákazníky. Identifikujeme nejdůležitější potřeby z pohledu nakupujících na internetu a ukážeme, v čem vám Zboží.cz pomůže. Představíme rovněž aktuální trendy v on-line nakupování a informujeme o novinkách na webu Zboží.cz.

12:10 - 12:25 **Nový občanský zákoník - Jak se dotkne e-commerce?**

Josef Aujezdský - Advokátní kancelář Mašek, Kočí, Aujezdský

Jaké novinky přinese nový občanský zákoník pro obchodníky na internetu? K jakým změnám dojde v oblasti uzavírání smluv se zákazníky a v oblasti odstoupení od kupní smlouvy bez uvedení důvodu? Jak se povedlo zapracování nové směrnice o právech spotřebitelů? Připravte se předem na malou českou revoluci v právu.

12:30 - 12:40 **E-commerce study 2012 - představení základních výsledků studie**

Hana Friedlaenderová - Nielsen Admosphere

E-commerce study 2012 opět přináší řadu informací o tom, jak se v uplynulém roce vyvíjela oblast nakupování na internetu z pohledu zákazníků. Jak jsou Češi spokojeni s nakupováním na internetu a co jim nejvíce vadí? Jak se mění jejich požadavky a nároky na e-shopy? Jaké strategie při nakupování v e-shopech Češi využívají a jak se tyto strategie a přístupy v průběhu let změnily? Jak se mění pozice a vnímání jednotlivých e-shopů ze strany zákazníků?

12:45 - 13:00 **Jak úspěšně vstoupit na online trh**

Ondřej Klega - ACOMWARE

Nedělejte chyby, které mohou potopit Váš slibně rozvíjející se business. Přineseme inspiraci jak správně stanovit základní kameny marketingové strategie, jak rychle dohnat stávající konkurenci na internetu, jak správně podpořit prodejny a jak pracovat se zákazníky. Na reálných příkladech také ukážeme úspěšné i neúspěšné projekty z oblasti retailu.

13:05 - 13:10 **Jak se rozhoduje zákazník a jakou roli v tom hraje cena?**

Václav Lorenc

Odpolední blok - moderuje Petr Koubský

13:10 - 14:00 **Oběd**

14:00 - 14:45 **Inspirace pro Váš business**

V této části se publiku představí sedm statečných s krátkou prezentací, která bude limitována časem 5 minut a počtem 5 slidů.

Eliška Vyhnánková, FAN BASE

Od fanynek k podnikatelkám

Pro některé podnikatele je nejdůležitějším ukazatelem výše zisku, pět děvčat ze společnosti FAN BASE se rozhodlo, že na první místo dají svůj koníček. Tím je science fiction a fantasy. Jak se dostane pět slečen mezi filmové geeky, pak k prodeji filmového a seriálového merchandisingu a nakonec k pořádání akcí se zahraničními herci? Je důležitější zábava nebo výdělek?

Viktor Mastník, Six Dots s.r.o. - ticketon.cz

"Proč se (ne)inspirovat konkurencí"

Jak hodně sledovat svou konkurenci a co si z toho vzít pro svůj byznys.

Tomáš Čermák, eMan

Kytkomat

Co vše umí mobilní aplikace a jak může pomoci i vašemu businessu?

Dušan Murčo, Martinus.cz

Tisíce příběhů. Jedno knihkupectví.

Proč Martinus.cz prodáva místo knih příběhy

Vlastimil Vávrů, Maternia, Optiscont

Na stojáka o Maternii o tom jak prodáváme čočky ve 4 zemích

V miniprezentaci zmíním základní kameny našeho úspěchu a poodkreju firemní know-how.

Jakub Ditrich, ekolo.cz

Pondělí 10:00: z Holešovic na Karláku za 6 minut

K čemu a pro koho je elektrokolo ... a nejen v Praze.

Patrick Zandl, Ariga

Když jde myslivec na lov...

14:50 - 15:10 **Samuel Poloha, Sales Director, Sociomantic, Maciej Wyszynski CEO, Sociomantic**

Real-Time Bidding - výkonová display reklama

V Česku je dodnes display reklama vnímaná jen jako nákladná a těžko měřitelná, brandová záležitost, kterou si mohou dovolit velké značky s obrovským rozpočtem. Příchod Real-Time Bidding (RTB) boří toto zažité paradigma. RTB dává marketérům do rukou mocný nástroj, který jim umožňuje nakupovat zobrazení za individuální ceny, precizně si vybírat člověka, který má reklamu shlédnout, a na míru mu ušít ideální produktový banner, vše ve zlomku vteřiny. A výsledek? Více kliků, více konverzí za optimální cenu. RTB se plným právem řadí mezi "výkonové reklamní kanály", podobně jako PPC.

15:15 - 15:35 **Jak na správu firemního Facebooku - kreativně a zároveň efektivně**

Eva Illésová - Eva Illésová

Správa firemního Facebooku je o strategii, schopnosti poznat, kdo je "na druhé straně", schopnosti s ním komunikovat, kreativitě a také o statistikách. Case study - e-shop pro mladé www.abtulip.com. Jak zapojit fans do tvorby obsahu - blog, zapojení lidí do psaní článků. Vyplatí se investovaný čas a energie?

15:35 - 15:50 **Coffee break**

15:50 - 16:10 **Zákaznická péče na sociálních médiích**

Martin Ježek - Inspiro Solutions

Jak zvýšit spokojenost zákazníků a ztratit méně nespokojených zákazníků pomocí zákaznické péče na sociálních médiích. Jak funguje tzv. "social care", jež v dnešní době zavádějí největší firmy na světě, ale stejný užitek naleznou i u menších firem? V rámci prezentace zástupce technologické firmy Brand Embassy představí principy "social care", jak ji zavést do firemních procesů a jaký užitek očekávat včetně příkladů z praxe.

16:15 - 16:55 **Panelová diskuze**

Jak se daří začínajícím podnikatelům v ČR? Jak to vidí zkušení podnikatelé a investoři? Působit lokálně či globálně, přizvat investora a nebo jet na vlastní pěst?

Panelisté:

Ondřej Bartoš (Credo Ventures)

Martin Kasa

John Vanhara (Shipito)

17:00 - 17:00 **Předpokládaný konec konference**

Malý sál - Workshopy

11:20 - 12:10 **Zdokonalte produktové popisky, aby prodávaly**

Jan Ambrož - Wunderman

Ochotní, milí, sečtělí, originální a vždy připravení poradit - u takových prodavaček a prodavačů je radost opakovaně nakupovat. V e-shopu jejich roli zastupují popisky zboží. Píšete je dobře? Nebo zákazníky trápíte univerzálními texty, které se flákají a zákazníky odrazují? Během pár minut si ukážeme, jak můžete popisky produktů dostat na lepší úroveň a zvýšit prodej.

12:15 - 13:00 **Vydělávejte díky sociálním sítím víc**

Eliška Hutníková - Ataxo Interactive

Vyplatí se vám Facebook? Ukážeme si, jak to udělat, aby vynášel víc (a nebo konečně začal) Budeme hledat nejlepší zdroje návštěvnosti ze sociálních sítí a možnosti, jak je rozvíjet. Ukážu vám taky, jak odhalit, kde investujete peníze, které se vám nevrací. Dojde na důkladné měření zdrojů konverzí, vylepšení webu pro přivádění návštěvnosti z Facebooku i otázky jako "má pro náš e-shop Facebook smysl?" nebo "neměli bychom na Facebook dávat víc nabídek?"

14:00 - 14:45 **Jak změnit cenu tak aby byl zákazník spokojený a vy jste zvýšili tržby**

Václav Lorenc

14:50 - 15:35 **Odhalme chyby v použitelnosti vašeho e-shopu**

Jan Hommer - Lagardère Active ČR

V první části workshopu si ukážeme cenově dostupné on-line nástroje, které vám pomohou sledovat vaše návštěvníky při práci s e-shopem.

V druhé části si tyto nástroje ukážeme v praxi a pokusíme se odhalit a odstranit chyby, které mohou ovlivnit právě váš prodej.

V rámci druhé části workshopu je možné zaslat adresu vašeho internetového obchodu, na kterém budou nástroje a doporučení na zlepšení prezentována.