E-Business Forum 2013

23. září 2013 / 9:30 / SaSaZu Bubenské nábřeží 306, 170 04 Praha 7

Program akce

Velký sál

8:45 - 9:30 **Registrace účastníků**

9:30 - 9:35 **Zahájení konference - úvodní slovo**

Petr Koubský - Deník N

9:40 - 10:00 **Keynote**

Jan Vetyška - Asociace pro elektronickou komerci (APEK)

10:05 - 10:35 **Rozhovor: "Základní kameny k vybudování úspěšného e-commerce byznysu"**

Ondřej Fryc - Reflex Capital SE, Petr Skočdopole - motejlek.com

rozhovor moderuje Petr Skočdopole

10:40 - 11:00 **How to increase your online visibility and your sales through Performance Marketing**

François Bieber - Kwanko, Julie Tebeka - NetAffiliation

How to increase your visibility on the online sphere while controlling your expenses? Which new channels you have not thought of yet, could you use to reach new clients and make more sales? Through concrete international and Czech business cases Francois Bieber, CEO of Kwanko Group and Julie Tebeka, responsible for the Czech market will explain to you how to best optimize your online ads.
Část prezentace bude v anglickém jazyce bez tlumočení.

11:00 - 11:30 **Coffee break**

11:30 - 11:55 **How to create E-commerce ROI with email?**

Senol Efendi - APSIS International AB

Join this update to get inspired and updated on the most recent evolvements of email marketing and learn how they can boost your e-commerce results.
Prezentace bude v anlickém jazyce bez tlumočení.

12:00 - 12:20 **Zkuste se na zákazníka mile usmát online**

Jiří Štěpán - Etnetera Activate

Ptáte se proč? Protože tento virtuální úsměv vás odliší od anonymních odosobněných eshopů vaší konkurence. Každý zákazník je jiný, každý má jiné potřeby. Stačí ale drobnosti, abychom eshop personalizovali tak, že působí stejně jako taktní a zkušený prodavač. Odhadne, co vás trápí. Odhadne jak tlustá je vaše peněženka, projeví lidskou účast s tím vedrem venku. Prostě zajistí, že se v obchodě cítíte příjemně a rádi se vracíte. Zkusíme si na praktických příkladech ukázat, jak personalizace může tohoto empatického prodavače alespoň trochu zastoupit.

12:25 - 12:45 **Efektivní využití Skliku a novinky na portálu Zboží.cz**

Reklama ve vyhledávačích je dnes považována za nezbytnou součást každého marketingového mixu. Ověřte si v několika krocích, zda využíváte možností Skliku naplno či zda se váš správce nedopouští některé z častých chyb. Závěrem se dozvíte, k jakým inovacím přistupuje portál Zboží.cz.

12:50 - 13:10 **Jak otextovat e-shop**

Jana Moravcová - H1.cz

Registrovat, do košíku, vybrat dopravu, koupit! Snadné, že? Nákupní proces může být cesta na pár vteřin, ale také informační peklo. Jak navigovat kupujícího lépe než na rallye Dakar? Jak se v tom nezamotat a který long-tail vám zvedne konverze o desítky procent?

13:15 - 13:35 **Platby kartou na internetu: trendy, výzvy a vize**

Václav Keřka - Global Payments

• Stav e-commerce v ČR se zaměřením na platební metody.
• Možnosti pro rychlé a bezpečné platby kartou na internetu – názorné ukázky plateb.
• Vize digitální peněženky.

13:35 - 14:30 **Oběd**

14:30 - 14:50 **Využijte mobil naplno**

Tereza Hofmanová - Google Czech Republic

Zjistěte, jak stanovit hodnotu mobilu při nákupním rozhodování zákazníka v e-commerce. Podívejte se na možnosti a příklady zacílení těch nejdůležitějších zákazníků na mobilu.

14:55 - 15:10 **Mobilní strategie v e-commerce**

Eva Štípková - Allwyn Česko

V roce 2017 bude ve vyspělých zemích vlastnit chytrý telefon 80 - 90% populace. Ještě agresivněji se prosazují tablety, které za dva roky své existence získaly stejný tržní podíl jako chytré telefony za deset let. Naše chování a návyky se díky mobilním technologiím mění - jsme prakticky nepřetržitě připojení, skrze chytrá zařízení konzumujeme obsah, s telefony se rozhodujeme i nakupujeme. Řekneme si, jak jít současným spotřebitelským trendům naproti a jak je prakticky promítnout do vašich mobilních strategií.

15:15 - 15:45 **Panelová debata: Trendy v mobilní e-commerce**

Tomáš Havryluk, Martin Kasa - Pilulka Lékárny, Petr Koubský - Deník N, Eva Štípková - Allwyn Česko, Vlastimil Vávrů - Maternia

15:50 - 16:10 **Coffee break**

16:10 - 16:30 **Máte jistotu, že neprodáváte alkohol dětem?**

Radim Ponert - CZ.NIC, zájmové sdružení právnických osob

V kamenných obchodech je relativně snadné zabránit prodeji alkoholu a cigaret nezletilým. Jak ale ukázal průzkum sdružení dTest, v elektronickém světě obchodu tomu tak není. Provozujete eshop se zbožím podléhajícím při prodeji kontrole zletilosti? Chcete mít jistotu, že zboží neprodáváte nezletilým? Máme pro vás jedno řešení...

16:35 - 17:00 **Co bychom měli vědět, než se rozhodneme rozšířit aktivity do USA?**

Tomáš Holub - NVimport Corp

Probereme základy jako založení firmy, bankovního účtu, daně a zaměstnávání. Jak v USA hledat partnery? Jak vyzkoušet odezvu trhu co nejlevněji? Otázka operování businessu z ČR versus z USA a možnosti povolení pobytu USA.
Pokusíme se věnovat co nejvíce času Vašim otázkám - pokud Vás zajímá něco konkrétního, rád pomohu.

17:05 - 17:25 **Závěrečná prezentace**

17:30 - 20:00 **Závěrečná after party ve VIP Lounge**

V rámci závěrečného networkingu jsme pro vás připravili degustaci vína a kvalitních rumů. Těšíme se na vás!

Malý sál

11:00 - 11:30 **Coffee break**

11:30 - 11:55 **Jak by obstál váš e-shop při cíleném útoku?**

Pavel Bašta - CZ.NIC, zájmové sdružení právnických osob

E-shopy se mohou stát cílem útoků konkurence, nespokojených zákazníků, či útočníků kteří je chtějí zneužít pro své obohacení. Provozovatel e-shopu by měl mít aspoň základní představu, jakým rizikům může jeho e-shop čelit a jak se těchto hrozeb vyvarovat. Součástí workshopu budou praktické ukázky jednoduchých útoků a také představení nové bezplatné služby zaměřené na penetrační testování webových stránek.

12:00 - 12:25 **Jak zvýšit obrat o 20%? Nabídněte zákazníkovi to, po čem touží a ne to, co mu chcete vnutit!**

Tomáš Sedláček - Gemius, Martin Sýkora

Trh e-commerce v ČR se stále rozrůstá a na internetu nakoupilo již 90 % uživatelů, přitom více než třetina z nich nakupuje dokonce alespoň jednou měsíčně. Zákazníci e-shopů chtějí nakupovat rychle a pohodlně a v době velké konkurence mezi e-shopy je nutné stálé posilovat svoji pozici. Jak získat nové zákazníky a zvýšit loajalitu těch stávajících? Existují způsoby, jak „přesvědčit" zákazníky, aby si právě ve vašem e-shopu nakoupili více výrobků a utratili více peněz? Na případové studii e-shopu s bytovými doplňky jsme dokázali, že změnou systému doporučování můžeme zvednout obrat i o 20 %.

12:30 - 12:55 **ePoptávka.cz - Jak jsme neuspěli v zahraničí a jak nedělat expanze do zahraničí?**

Otto Kočí - Otto Kočí

Zkoušeli jsme několik zahraničních verzí služby ePoptávka.cz: Rumunsko, Ukrajinu, Německo, Rakousko, Polsko, Maďarsko. Některé pokusy nadále existují, jiné byly neúspěšné, další katastrofické. Jak se vyvarovat základním chybám při vstupu do jiné země. Jak expandovat chytře a efektivně. Z manažersko-podnikatelského pohledu.

13:00 - 13:25 **Jak mít mobilní e-shop během několika hodin?**

Jiří Kopsa - Tapomat.cz

Téměř 90 % uživatelů smartphonů používá chytrý telefon pro výběr zboží a cen, a zatímco většina z nich dokončí objednávku v pohodlí stolního počítače, již více než 31 % na mobilu už i nakoupilo. Jak dostat Vaše zboží všude tam, kam si lidé berou chytrý telefon? Elektronické obchody přizpůsobené pro mobilní zařízení dosahují až 3násobného konverzního poměru oproti e-shopům bez mobilní verze, její pořízení však nemusí být jednoduché. Podíváme se na zkušenosti s responsivním designem, nativními aplikacemi, samostatnými mobilními verzemi a představíme Tapomat - nejsnažší způsob, jak dostat Vaše zboží do mobilů.

13:35 - 14:30 **Oběd**

14:30 - 14:50 **Chyby, chyby, chyby... a právě ty vaše!**

Otto Bohuš - Otto Bohuš

Proč si vymýšlet případové studie, když sedí přímo v sále. Na vybraných příkladech (nejen) e-shopů, jejichž zástupci budou na konferenci, ukáži chyby – ty copywriterské. Ať už logické, ve struktuře, na microsite či v popisku buttonu. Rozhodují přece maličkosti; tak proč si je nepohlídat? Uživatele nezajímá, jak jste vyladili celý marketing a kolik k tomu máte tabulek. Na vašem webu se mohou „seknout" kvůli zdánlivé hlouposti – a odchází. Bude na plátně i ten váš e-shop?

14:55 - 15:20 **Jak efektivně rozdělit budget na výkonnostní marketing?**

Jan Fencík - ACOMWARE

Na Honzově workshopu by neměli chybět ti, kteří hledají nejefektivnější rozdělení prostředků na výkonnostní marketing. Existuje vůbec takové ideální rozdělení? Jaký vliv hraje prodávaná komodita nebo stav vývoje e-shopu? Jak pracovat v plánování s novými možnostmi nákupu kampaní? Jakou návratnost můžete čekat od jednotlivých nástrojů a do čeho tedy investovat? Kromě promyšleného naplánování investic je nezbytné i následné vyhodnocení - umíte využít nové funkce v Google Analytics? Přijďte diskutovat o svých zkušenostech s plánováním rozpočtu. Workshop doplní ukázky úspěšných kampaní s remarketingem a behaviorálním cílením.

15:25 - 15:50 **Zvyšování konverzního poměru prakticky**

Jan Kvasnička - Jan Kvasnička

Přednáška, kde se dostaneme od smýšlení českého člověka o konverzním poměru přímo k praktickým ukázkám a příkladům, bez zbytečné omáčky okolo. Častokrát velice malý detail dokáže konverzní poměr ovlivnit opravdu významně.

15:50 - 16:10 **Coffee break**