E-Business Forum 2018

25. září 2018 / 9:00 / NÁRODNÍ DŮM NA VINOHRADECH Náměstí Míru 820/9, 120 53 Praha

Program akce

Osobnosti e-commerce

9:00 - 9:15 **Zahájení programu**

9:15 - 9:40 **10 let české e-commerce**

Tomáš Braverman - Slevomat.cz

Elektronika, téměř výhradně, byla tím prvním sortimentem, který začali Češi na internetu nakupovat ve větším množství. Od dob DVD přehrávačů a „empétrojek“ však český online nákup ušel už pěkný kus cesty. Jaká je v tomto směru řeč čísel? Jak šel čas s online nákupy Čechů? Jak jsme se v e-shopech chovali před deseti lety, a jak se nejspíš budeme chovat v následujícím období? Přímý řez deseti lety nakupování na internetu provede Tomáš Braverman, ředitel nákupního rádce Heureka.cz.Trochu si před jeho prezentací zavzpomínat můžete i nad naší Cestou do online pravěku.
Trochu si před jeho prezentací můžete zavzpomínat i nad naší Cestou do online pravěku.

9:45 - 10:10 **20 let zkušeností i chyb v kostce**

Martin Kasa - Pilulka Lékárny

Co jsem se naučil, zjistil, ale také podcenil za 20 let při své cestě po trhu e-commerce, startupů, investic, ale také práce s lidmi, s obchodními partnery a tak vůbec.

10:15 - 10:35 **Rozhovor**

Pavlína Louženská - #HolkyzMarketingu, Josef Matějka - Nextech Ventures

S Josefem Matějkou se bude Pavlína Louženská bavit o lekcích, které si odnáší z CZC. Praktické tipy, jak přistoupit k vedení firmy, nastavení marketingu, či logistiky a zamyšlení nad budoucností (nejen) e-commerce.

10:40 - 11:10 **Coffee Break**

11:15 - 11:35 **Síla se neskrývá ve velikosti, ale v předvídání**

Simona Kijonková - Zásilkovna

Český e-commerce trh se připravuje na vstup několika velkých zahraničních hráčů, což v naší kotlině vzbudilo plno emocí. Jsou to právě tito zahraniční hráči, koho se máme bát? A není naopak potenciální zabiják byznysu mnohem menší a nenápadnější? Simona Kijonková, zakladatelka Zásilkovny a Robeeto, vám ukáže, jak proti strachu bojovat tím, že si tvoříme vlastní cesty. Jak se neptat zákazníků, co chtějí nyní, ale přemýšlet nad tím, co by se mohli naučit chtít za tři roky, jak budovat love brand, nekorporátnět, spolupracovat a jak udržet otěže při růstu, který je mnohem rychlejší, než trh sám.

11:40 - 12:00 **Pod pokličkou Alza.cz**

Tomáš Havryluk

Český internetový trh roste z hlediska obratu o zhruba 20 % ročně a stejné tempo s ním drží i jeho dlouholetý lídr Alza.cz. Co všechno ale stojí za tímto číslem? Jaké interní procesy a postupy pohánějí „dobře namazaný stroj“ jménem Alza? To přiblíží na své přednášce místopředseda představenstva Tomáš Havryluk, který bude mluvit např. i o tom, co je pro firmu klíčové při vývoji nových služeb a inovací a proč se vyplatí nečekat na budoucnost, ale aktivně ji vytvářet.

12:05 - 12:25 **Co bych si přál vědět před 10 lety?**

Tomáš Čupr - Rohlik.cz

12:30 - 13:30 **Oběd**

13:30 - 13:50 **Gamifikace a její dopad na UX**

David Teodorescu - Fitbit

David popíše koncept gamifikace a promluví o všech aspektech, které ji tvoří, včetně nedostatku (scarcity) - techniky, kterou popsal ve svém článku. Podívá se na skutečné příklady a dá tipy, jak lze tyto techniky aplikovat v praxi a jak ovlivňují celkovou zkušenost uživatelů.
Přednáška bude v anglickém jazyce.

13:55 - 14:15 **5 let budování trhu odložených plateb v ČR**

Michal Šmída - Twisto Payments

Kam jsme se dostali, co nás překvapilo a co jsme se naučili o e-commerce?

14:20 - 14:40 **E-shop je firma jako každá jiná (a proč chybujeme, když si myslíme, že ne)**

Jitka Dvořáková - CZC.cz

Dříve pracovala pro korporátní společnosti jako Panasonic nebo Philips. Od června 2013 řídí e-shop CZC.cz. Ten rok po jejím působení navýšil tržby o 21 procent na 2,9 miliardy korun. Po vzniku Mall Group, jejíž je CZC.cz součástí, se stala její obchodní ředitelkou. Jitka Dvořáková také příležitostně přednáší na Vysoké škole ekonomické v Praze. Domluví se anglicky, francouzsky, rusky, italsky, německy.

14:45 - 15:05 **Rozhovor**

Pavlína Louženská - #HolkyzMarketingu, Martin Rozhoň - VIVANTIS

O příležitostech ke zlepšení e-shopů, o lekcích, které si odnáší z Vivantis, o vývoji e-commerce. O expanzi a růstu. O měření úspěchu a důležitosti IT si bude Martin Rozhoň povídat s Pavlínou Louženskou.

15:10 - 15:40 **Coffee break**

15:40 - 16:00 **5 ponaučení z cesty k miliardě**

David Šiška - Bonami.cz

Bonami vyrostlo během 5 let do 5 zemí a míří na miliardový obrat. Za tu dobu prošlo několika změnami interně i pro zákazníky. Po cestě jsme nasekali spoustu chyb a hodně se toho naučili. Chcete vědět čím jsme si prošli, na co si dát pozor a jak se případně chybám vyvarovat?

16:05 - 16:35 **Největší technologická rizika vývoje e-commerce projektu: Monolit, modularita či mikroservisy**

Petr Svoboda - Shopsys

Tradiční evoluce architektury e-commerce platforem, kterou jsme mohli vidět i u lídrů jako Amazon nebo Zalando, je od monolitické, přes modulární až k mikroservisám. Mikroservisy dávají smysl v případě, že máte více než 10 developerů, kdežto monolitická platforma je vhodná spíše pro malé týmy. V této přednášce se podíváme na to, jak velikost vaší firmy a vaše budoucí plány mohou ovlivnit volbu platformy.

16:40 - 17:10 **Rozhovor**

Tomáš Huber - Mixit, Matěj Novák - Cruxo, Martin Wallner - Mixit

---

Trendy e-commerce - program začíná ve 13:20

13:30 - 13:50 **#ukaznohysVeet: první digitální kampaň značky Veet**

Jakub Michalovský - ACOMWARE

Zatímco produkty Veet najdeme v každé drogerii, na českém internetu značka jakoby neexistovala. To ovšem platilo jen do května 2018, kdy jsme pro společnost Reckitt Benckiser spustili online kampaň, ve které jsme uvedli značku Veet na český online trh. Pro uvedení jsme si vybrali Instagram. Spolupracovali jsme s řadou influencerek včetně Miss ČR a instagramové „královny“ A.N.D.U.L.A.. Jaký byl zásah, výsledek a jak kampaň pokračuje dále - na to odpoví přednáška.

13:55 - 14:15 **Jak v praxi využít data z CRM pro cílení kampaní**

Martina Bakičová - ZOOT, Martin Beneš - Red Media

First party data a cílení kampaní. Všichni o tom mluvíme, ale ruku na srdce: kdo to opravdu dělá? Zoot s mediální agenturou Red Media se do toho pustili a data ze zákaznického programu využívají pro segmentaci publik remarketingových kampaní. Přesnější cílení přináší efektivnější reklamu a lepší prodeje. No bullshit. No magic. Just numbers. A je to GDPR friendly. Jak to děláme? Přijďte si poslechnout.

14:20 - 14:40 **Proč Dynamic Pricing založený na pravidlech nestačí, když chcete dělat ceny v onlinu?**

David Klečka - Yieldigo

1) Přehlížený zákazník při stanovování cen.
2) Jak je možné, že 95 % obchodníků neumí určit, která ze dvou cen je lepší?
3) Proč může e-commerce těžit z matematické cenové optimalizace více než kámen?
4) Proč se cenoví analytici stávají překážkou k růstu.
5) Proč big data selhala v doručení výsledků – společnosti využívající Augmented Pricing zvyšují svou ziskovost o 5-20 %.

14:45 - 15:05 **Trendy v Influencer Marketingu**

David Růžička - GET BOOST MEDIA

Velkým tématem dnešní doby jsou mikroinfluenceři. O koho se jedná, jaká specifika spolupráce s nimi obnáší a kdy se vyplatí jich využít pro posílení vašeho byznysu si řekneme během této přednášky.

15:10 - 15:40 **Coffee Break**

15:40 - 16:00 **Zvyšování loajality zákazníků**

František Bühn - INSPIRE CZ

16:05 - 16:25 **Akceptace kryptoměn**

Jan Hubík - Paralelní Polis

V přednášce popíšu proč akceptovat kryptoměny, jaké jsou jejich výhody a proč nyní je vhodná doba s nimi začít. Jaké jsou aktuální možnosti jejich akceptace a co nás na tomto poli v budoucnu čeká.

16:30 - 16:50 **Proč je cashback tak oblíbený?**

Josef Drobílek - 5DM.cz

V Česku už je do cashbacku zapojeno asi 1 milion lidí. I přesto jsou firmy, které považují cashback za sprosté slovo a nikdy ho nezkusí. Jsou však firmy, které mají cashback jako nejlepší marketingový kanál.

17:15 **Networking a závěr akce**