Jak uspět na sociálních sítích

15. června 2021 / 10:00 / Akce proběhne online

Program akce

Hlavní blok

10:00 - 10:05 **Úvodní slovo**

Vladimír Rejlek

10:05 - 10:35 **Brand building v prostředí sociálních sítí**

Vojtěch Lambert - LCG New Media

Budování brandu si asi každý dokáže představit prostřednictvím tradičních médií jako je televize. Ne každá značka má ale k dispozici velké rozpočty na toto nejdražší médium. Lze to i jinak a účinně. Jak lze využít sociální sítě k budování značky? Jaké možnosti a formy brandování na sociálních sítích existují a jak je kombinovat napříč všemi platformami pro růst povědomí značky? Projdeme si ukázky a příklady z praxe.

10:35 - 11:05 **Jak na Instagramu prodávat luxusní svatby za 1 milion korun**

Katka Pavlíčková - BGRAM, Světlana Uldrichová - Světlana Uldrichová

Instagram nabízí neomezené možnosti prezentace produktů a služeb. Místo si zde najdou i luxusní svatby poskytované v České republice, kde se jejich částky mohou vyšplhat i k milionům korun. Jak na Instagramu oslovit takového zákazníka a jak mu takovou službu prodat? Celé je to o způsobu prezentace.
Katka Pavlíčková si do své přednášky přizvala speciálního hosta – Světlanu Uldrichovou, majitelku svatební agentury Boutique Weddings. Dozvíte se, že na Instagramu prodávat luxus je naprosto v pořádku. Kromě jasné ideologie potřebujete také vaši práci s Instagramem zefektivnit a začít hrát Instagramovou hru naplno. Jedině pak vám lidé uvěří a vy takovou službu snáž prodáte.

11:05 - 11:35 **Co značky podceňují při spolupráci s influencery**

Petra Dolejšová - Bez paragrafů

Jak si zajistit, aby vám příspěvek influencera nevykouzlil pokutu od státu? Co je a co není reklamou? Jak se na „vše nejlepší k narozeninám, influencere, a tady máš dárek“ dívá zákon z hlediska reklamy? Které záležitosti značky při spolupráci podceňují nejčastěji a jaké to mívá dopady? A napadlo vás někdy, jak nám s tím vším dokážou zamíchat daně? Pojďme se mrknout na to, jaké chyby druhých neopakovat. Na příkladech a způsobem, který si budete dlouho pamatovat.

11:35 - 12:05 **Přestávka**

12:05 - 12:35 **Strategie na sociálních sítích**

Petr Kurz - WOO

Firma bez strategie je ochotná vyzkoušet cokoliv. Lepší přístup je mít jasně stanovené cíle a strategii k jejich naplnění. Ukážeme si základní pilíře postavené na analýze cílové skupiny a řadu osvědčených tipů, které vám pomohou přemýšlet nad sociálními sítěmi z pohledu uživatele i značky.

12:35 - 13:05 **Za málo peněz hodně bublinek**

Tereza Horňáková - MSL Czech Republic, Andrea Kačíková - Publicis Groupe

Tereza a Andrea z agentury MSL prozradí, jak vznikala komunikační strategie pro značku Tetesept #dejsivanu, která vzbudila zájem lidí, médií a e-shopů o koupele. Tetesept je značka, která má super produkty, ale nebyla dosud příliš vidět. Protože si ale i malé značky, které jedou na kvalitu, zaslouží velkou pozornost, agentura realizovala integrovanou kampaň zahrnující PR, influencery a sociální sítě, založila v ČR instagramový účet a dokázala starou marketingovou pravdu, že content je king. Díky vhodnému mixu a velkému nasazení s malým budgetem pomohli brandu zvýšit prodej a zalistování u nových e-shopů.

13:05 - 13:35 **Jak díky LinkedIn rozjet podnikání (třeba i v 60)**

Šárka Daňková - ERGO Working Space, Radka Legerská - Copynoty

B2B marketeři stále podceňují sílu sociální sítě LinkedIn. Přitom tato síť představuje doslova zlatou akviziční žílu. Jen je třeba jít na to promyšleně. Přijďte si poslechnout, jak se nám v Linked Akademii podařilo rozjet podnikání naší klientky, která ve svých 60 letech založila start up. Nevyužívá jiný propagační kanál, pouze LinkedIn. Konkrétní příklady, data, use cases.

13:40 **Předpokládaný konec akce**