

Marketing w branży łazienkowej

8. edycja 18.10.2017, Hotel Ossa,
Rawa Mazowiecka



Patroni medialni:

DESIGNBIZNES
ŁAZIENKI

est.MEDIA

TAKE
ME TO
/DESIGN

Program spotkania

9.30–10.00 rejestracja uczestników

10.00–11.15 **Jakie treści z trudnej branży łazienkowej dystrybuować w social media**

Przegląd kreatywnych przykładów wykorzystania contentu, video i innych narzędzi pomocnych w komunikacji w mediach społecznościowych

Cezary Lech – Sprawny Marketing

11.15–11.45 **Wkorzystanie monitoringu internetu**

Monitoring internetu to wręcz obowiązek w każdej branży. Jak można go wykorzystać z głową i nie wydać na to ogromnych pieniędzy? Dlaczego kontakt z liderami opinii jest ważny, co za jego pomocą możemy zyskać, oraz jak znaleźć i obsługiwać naszego klienta w mediach społecznościowych. Jak stworzyć okazje sprzedażowe, oraz dlaczego to właśnie marketing za pomocą monitoringu daje najlepsze rezultaty.

Mikołaj Winkiel – Brand24

11.45–12.00 przerwa

12.00–12.30 **Po drugiej stronie kamery**

Twórcy kanału YouTube *Take Me To Design* oraz współpracownicy Design/Biznes poszukują odpowiedzi na pytanie: czy branżowe wideo ma sens?

Arkadiusz Kaczanowski, Piotr Sawczuk – EST.Media

12.30–13.00 **LinkedIn - nowy, wyjątkowy sposób na komunikację z profesjonalistami w branży wyposażenia wnętrza**

Wykorzystaj siłę social sellingu i LinkedIn, czyli najprężniej rozwijającej się sieci społecznościowej profesjonalistów, aby pozyskiwać nowe leady sprzedażowe, klientów B2B i budować własną markę osobistą. W czasie prezentacji dowiesz się, jaką strategię przyjąć, aby skutecznie realizować swoje cele sprzedażowe oraz budować trwałe relacje z klientami biznesowymi.

Grzegorz Miecznikowski – S Words

13.00–14.15 Lunch

Program spotkania

14.15–15.30 **Ocean możliwości, a łazienka taka mała. O trudnej sztuce nawigacji w procesie decyzyjnym klientów**

Nie mieliśmy nigdy w historii takiego bogactwa ofert produktów do wyposażenia łazienek jak obecnie. Pojawiają się nowe kolekcje, produkty, rozwiązania i koncepty wychodzące poza szablonowe myślenie o funkcjonalnościach łazienki. Jednocześnie preferencje i oczekiwania klientów zmieniają się każdego roku szybciej i odważniej. To powoduje, że te dwa światy coraz częściej mijają się w obszarze podstawowych założeń i danych. Coraz częściej widać kto w branży nadąża za klientem, a komu się tylko wydaje. Podstawą wszelkich decyzji w tym biznesie powinny być dane o kliencie: jego możliwościach, oczekiwaniach, aspiracjach, stylu życia, planach, etc. Zaczniemy jednak od podstaw, czyli od zasobów i preferencji.

Marcelin Matusiak – GFK Polonia

15.30–15.45 przerwa

15.45–16.15 **Digitalizacja działu marketingu – od outsourcingu do wewnętrznych kompetencji**

W czasach, gdy coraz większy procent sprzedaży realizowany jest przez kanał internetowy warto zastanowić się nad procesem digitalizacji organizacji. Tworzyć własny kanał sprzedażowy czy też skorzystać z oferty i możliwości partnerów? Budować wewnętrzne kompetencje czy też wykorzystać outsourcing? A może połączyć oba podejścia? To od przyjętej strategii w dużej mierze będzie zależeć sukces przedsiębiorstwa w sieci. Jest już zdecydowanie za późno na naukę na błędach.

Bartłomiej Rak – Socjomania

16.15–16.45 **Visual Merchandising – sztuka kreowania przestrzeni sklepu**

Produkt i Klient to główni aktorzy w Visual Merchandisingu – w jaki sposób to wykorzystać? Jak budować przestrzeń która sprzedaje? W jaki sposób kreatywnie patrzeć na ekspozycję? Jak kreować potrzebę zakupu u Klientów?

Marcin Grzelak – Warto Szkolić

Formularz zgłoszeniowy

[PROSIMY WYPEŁNIAĆ DRUKOWANYMI LITERAMI]

Imię i nazwisko:

Stanowisko:

Firma:

Ulica:

Kod: Miasto:

Telefon: Fax:

E-mail:

Ilość osób biorących udział w konferencji:

Rezerwacja pokoi w hotelu OSSA

Pokój 1-osobowy (CENA 350 zł) ⇨ ilość pokoi: 17-18.10.2017

Pokój 2-osobowy (CENA 400 zł) ⇨ ilość pokoi: 17-18.10.2017

Proszę o wystawienie faktury

Pełna nazwa firmy:

Adres:

NIP:

pieczętka i podpis

Wyślij e-mailem na adres:
r.sienko@bk.home.pl

Marketing

w branży tazienkowej

18.10.2017

Hotel Ossa,
Rawa Mazowiecka

WARUNKI UCZESTNICTWA

Koszt uczestnictwa jednej osoby w konferencji wynosi **990 zł** + 22% VAT.

Cena obejmuje prelekcje, materiały oraz lunch.

Istnieje możliwość zarezerowania noclegu w Hotelu Ossa:

- pokój 1 osobowy – **350 zł**
- pokój 2 osobowy – **400 zł**

Po otrzymaniu zgłoszenia, prześlemy Państwu potwierdzenie udziału i fakturę pro forma.

Prosimy o dokonanie wpłaty w terminie 14 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż 7 dni przed rozpoczęciem konferencji.

Wpłaty należy dokonać na konto:

Deutsche Bank Polska S.A. nr konta:
PL63 1910 1048 2123 9988 7339 0001

Rezygnację z udziału należy przysłać emailem na adres organizatora. W przypadku rezygnacji po 09.10.2017 r. pobierane jest 100% opłaty za udział.

Nieodwołanie zgłoszenia i niewzięcie udziału w konferencji powoduje obciążenie pełnymi kosztami udziału. Zamiast zgłoszonej osoby w konferencji może wziąć udział inny pracownik firmy.

Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie.