

# E-Business Forum 2024

3. října 2024 / 9:00 / Centrum současného umění DOX Poupětova 1, 170 00 Praha 7

## Program akce

### SÁL E-BUSINESS FORUM

#### 9:00 - 9:10 Zahájení akce

Soňa Porupková

#### 9:15 - 10:30 VELKÁ DEBATA S OSOBNOSTMI E-COMMERCE

Petr Bena - Alza.cz, Tomáš Braverman - Slevomat.cz, Soňa Fialková - SpokojenyPes.cz, David Slížek - Lupa.cz, Eliška Tvarohová - Allegro, Tomáš Vala - SIKO koupelny & kuchyně, Martin Wallner - Mixit

JAK EFEKTIVNĚ ŘÍDIT E-COMMERCE BYZNYS A USTÁT NÁSTRAHY TRHU

Jak se mění situace na českém e-commerce trhu po vstupu zahraničních on-line tržišť. Jak reagovat na nové trendy, které on-line podnikání provázejí, ať už jde o změny v zákaznickém chování (mobilní nakupování, udržitelnost), o nové výzvy v marketingu (personalizace obsahu, retail media) nebo nástup umělé inteligence. To jsou hlavní témata debaty, během níž se o své zkušenosti podělí významní hráči české e-commerce scény. Debatu bude moderovat David Slížek, šéfredaktor serveru Lupa.cz.

#### 10:30 - 11:05 Přestávka na kávu

#### 11:05 - 11:35 Marketplace je příležitostí k růstu malých i středních e-shopů

Eliška Tvarohová - Allegro

Marketplace je celosvětově nejrychleji rostoucí prodejní kanál, který má celou řadu výhod, jež dokážou přinést vyšší prodeje a růst samotného byznysu. S více jak 2,5 miliony zákazníků v ČR a na SK můžete škálovat prodeje jak lokálně, tak expandovat do zahraničí s minimálním rizikem. Díky cílené reklamě a Allegro Analytics lze lépe optimalizovat kampaně, snižovat náklady na akvizici zákazníka a zvýšit ROI. Objevte plný potenciál Allegro Marketplace a připojte se ke 150 000 prodejcům na platformě i vy.

#### 11:35 - 12:00 Transforming eCommerce: Are You Ready to Race?

Vlad Stoica - Salesforce

The rapid evolution of eCommerce demands businesses to accelerate their digital strategies to stay ahead in a fiercely competitive market. It's a call to embrace innovation and agility, ensuring you're ready to lead the race. Join me and get inspired from the world of real car racing!

#### 12:00 - 12:25 Autenticita a kreativita jako cesta skrze krize a nové výzvy

Kristýna Křížová - Agátin svět

Jak Agátin svět čelí velkým změnám v e-commerce prostředí? Jak reaguje na omezenou spotřebu své cílové skupiny a proměny zákaznického chování? V čem hledat autenticitu svého brandu a jak ji kreativně nabídnout zákazníkům jakožto benefit, kterého velké platformy nejsou schopny? Podělíme se o naše best practices i o aktuální vývoj našich komunikačních a marketingových projektů.

#### 12:25 - 12:50 Ovečkárna - Zabalíme Evropu do ovčí vlny

Ondřej Machala - Ovečkárna

Jedním z hlavních pilířů růstu Ovečkárny je expanze. Zabalit Evropu do ovčí vlny není jen marketingová fráze, ale dlouhodobý cíl. Chceme zákazníkům po celé Evropě ukázat, že vlna je skvělý materiál a má nespočet využití. Které země jsou pro nás zajímavé, jak je vybíráme a jak se nám na stávajících trzích daří? Kam chceme směřovat v letošním roce a kam v dalších letech? Důležitost profitability jednotlivých trhů a jak ji počítáme, marketing a cenotvorba a produktová skladba jednotlivých trhů. To jsou témata, která probere CEO Ovečkárny Ondřej Machala.

#### 12:50 - 14:20 Přestávka na oběd

## **14:20 - 14:45 Omnichannel je budoucnost**

Václav Böhm - DATART

Vstupte do světa inovací, které mění tvář eCommerce byznysu. Objevte, jak tyto novinky mohou obohatit váš omnichannel přístup a umožnit hladší, personalizovanější zákaznickou cestu napříč všemi prodejními kanály. Spojte síly online a offline světa a zjistěte, jak vybudovat eCommerce jako silný obchodní kanál v propojení s tradičními prodejny. Přednáška se zaměřuje na moderní omnichannel strategie a optimalizaci prodejního mixu. Prozkoumejte, jak efektivně řídit různé kanály a využít synergie pro lepší zákaznickou zkušenost a vyšší ziskovost.

## **14:45 - 15:10 Úspora až 20 % a zároveň více dokončených plateb. Víme, jak na to.**

Jakub Ouhrabka - Comgate

Měsíčně zpracujeme miliony transakcí na platební bráně. Kupujícím nabízíme možnost zpětné vazby, posbíráme jich přes 10 tisíc měsíčně. Většinou jsou to pouze zprávy typu „o.k.“, někdy jsou to vtipné vzkazy, ale přijdou i hodnotné podněty pro vylepšení platebního procesu. Takže ladíme, vylepšujeme, drobnými krůčky zvedáme konverzi. Přispíváme k úspěchu klientů větším počtem dokončených objednávek. Vedle toho tlačíme dolů cenu, motivujeme nakupující platit méně nákladnými platebními metodami a cenovou výhodu přenášíme na klienty. Šetříme tím jejich peníze. Máme také pár poznatků, o které bychom se chtěli podělit. Třeba řešení pro ty, kteří expandují do zahraničí, či pro e-shopy, na nichž nakupující často platí business kartou. Něco pro ty s nízkou průměrnou hodnotou objednávek, i pro ty mega velké, co řeší uživatelský zážitek v košíku.

## **15:10 - 15:35 Využití AI v E-Commerce: Příklady z Notina**

Michal Mašíka - Notino

Umělá inteligence (AI) se stává stále klíčovějším nástrojem v digitálním světě, a její skutečný potenciál často zůstává skrytý za obecným pojmem. Michal vás během přednášky provede konkrétními příklady, jak AI transformuje každodenní provoz v Notinu. Ukáže vám, jak se využívá k optimalizaci procesů, zlepšení zákaznické zkušenosti a zvyšování efektivity. Přijďte se inspirovat a zjistit, jak může AI přinést konkurenční výhodu i vašemu podnikání. Nenechte si ujít příležitost dozvědět se, jak technologie mění online prostředí.

## **15:35 - 16:00 Klienti versus agentury: Harmonie nebo válka?**

Honza Gemrich - Foodora

Nekonečná diskuze o vztahu mezi agenturou a klientem. Může být harmonický? Je to vůbec možné? Nebo je to nemožné. V přednášce Honzi Gemricha se klienti i agentury dozví tipy, jak ke vztahu přistupovat a jak ho zlepšit (nebo zhoršit).

## **16:00 - 16:25 Právní peklo na čtyři: TEMU**

Petra Stupková - Legitas

V poslední době si čínské internetové tržiště Temu získává stále větší oblibu mezi českými zákazníky, i když ne vždy v pozitivním kontextu. Agresivní reklamní kampaně probouzejí obavy také u mnoha místních provozovatelů e-shopů. Temu přináší neuvěřitelně nízké ceny, které svádějí k přehlížení kvality. Jaká je ale skutečná cena těchto levných nákupů? Na přednášce se Petra Stupková zaměří na právní výzvy a rizika spojená s marketplaces a nabídne praktické rady pro spotřebitele i samotné eshopaře.

## **16:25 - 19:00 Pivo, víno, networking**

## **19:00 Předpokládaný konec akce**

---

## **SÁL RETAIL MEDIA/MARKETING**

### **10:55 - 11:10 Úvod do Retail Media**

Matěj Novák - Cruxo

### **11:10 - 11:35 Jak na úspěšné retail media kampaně v Česku**

Michal Slávik - Transact, Avetis Švamberk - Transact

Ukážeme vám, jak zvýšit prodeje v rámci retail media platform, pokud jste na nich zalistovaní, a zároveň, jak vytěžit potenciál retail medií pro vaši značku.

## 11:35 - 12:00 **Jak si v retail médiích nenechat ujet vlak z pohledu retailera**

Jaroslav Sodomka - Publicis Groupe

Retail média už několik let víří stojatými vodami mediálního mixu. Reklamní zadavatelé touží po prodejně efektivnějších formách reklamy a hlubší datové znalosti svých zákazníků. A jsou za to ochotni platit podstatnou částí svých marketingových rozpočtů, a to i těch globálních. Retaileři, kteří zvládli postavit efektivní síť retail médií, tyto rozpočty úspěšně sklízí spolu s vysokou marží. Jak se přizpůsobit tomuto trendu v českých podmínkách? Jaké technologie a formáty zvolit? Čemu se raději vyhnout a jak taková modernizace dokáže ovlivnit váš byznys? Odpovědi nejen na tyto otázky najdete v přednášce Jaroslava Sodomky.

## 12:00 - 12:25 **Retail Media - snadno a profitabilně**

Jakub Špryngl - Cruxo

Retail Media Networks jsou na vzestupu a stále větší část obchodních a marketingových rozpočtů je investováno jejich prostřednictvím. Inovace, zejména v oblasti dat a reportingu, tento trend dále podporují a ještě více pomáhají využít jejich potenciál. Efektivní využití těchto výdajů a jejich další růst však vyžaduje nejen technologické nástroje. Klíčem k vytěžení příležitostí je zejména porozumění tématu. Jak můžeme využít přesunu spotřebitelů k online obchodování? Jak z tohoto trendu benefitují inzerenti? Jak doručit sdělení značky co nejlépe? Jak oslovit moderního zákazníka? Tyto a další otázky budeme diskutovat při hledání tajemství úspěchu retail médií.

## 12:25 - 12:50 **Rohlik.cz v kontextu Retail Media**

Jana Sobotková - Rohlik skillz, Robert Válek - Rohlik skillz

Retail Media na Rohliku fungují již od roku 2023. Jak se Rohlik adaptoval na výzvy, které přináší spojení Trade marketingu a Retail Media a jak Rohlik využívá této obchodní příležitosti?

## 12:50 - 13:50 **Přestávka na oběd**

## 13:50 - 14:35 **Workshop - Jak správně nastavit kampaně v Allegro Ads?**

Eliška Tvarohová - Allegro

Uspěť na Allegro je snadné, stačí k tomu následovat pár kroků. Naučíme vás, jak správně nastavit kampaně v Allegro Ads panelu, na co si dát pozor a čemu naopak věnovat pozornost. Ukážeme si, proč je reklama na Allegro jeden ze stavebních pilířů úspěchu, jak reklama a sponzorované nabídky fungují a jak s ohledem na výkon kampaní optimalizovat náklady. Víme, že máme společný cíl - zvyšovat vaše prodeje a uspět nejen v Čechách, ale i v dalších zemích.

## 14:45 - 15:10 **Product Information Management (PIM) v době AI: Vylepšete vaši produktovou databázi a obsah díky Generativní AI**

Tadeáš Marek - Boost.space

Ovládněte umělou inteligenci pro váš e-shop. Objevte, jak naše předpřipravené šablony mohou radikálně zlepšit vaši produktovou databázi - od konsolidace dodavatelských feedů a synchronizace dat napříč systémy po obohacení produktových informací pomocí AI.

Naše platforma nabízí kompletní šablony pro automatizaci zásadních procesů: extrakce dat z e-shopu, generování přitažlivých SEO popisků, vylepšení produktových fotografií a inteligentní porovnávání cen s vaší konkurencí. To vše za účelem zvýšení efektivity, viditelnosti a prodejnosti vašich produktů.

Na této interaktivní přednášce se dozvíte, jak můžete využít nejnovější technologie umělé inteligence k tomu, aby vaše produkty vynikly na trhu. Představíme vám, jak jednoduché může být zlepšení kvality a atraktivity vašich produktů, které jsou základem úspěchu každého e-shopu. Nenechte si ujít tuto příležitost k posunutí vašeho podnikání na novou úroveň a ke zlepšení samotného srdce vašeho e-shopu - vašich produktů!

Podíváme se na:

- extrakce dat z e-shopu
- generování přitažlivých SEO popisků
- vylepšení produktových fotografií
- přiřazování kategorií, parametrů
- inteligentní porovnávání cen s vaší konkurencí

## 15:10 - 15:35 **Cílíte na e-commerce trh? Inspirujte se novými možnostmi použití B2B dat**

Martin Ondáš - BizMachine

Načerpajte nápady z české B2B datové platformy BizMachine na to, jak nejlépe využít detailní data o e-shopech na středoevropském trhu, když cílíte své kampaně. Martin Ondáš z BizMachine vám pomocí specifických příkladů ukáže, jak můžete poznat svůj celkový relevantní trh, jak nejlépe prioritizovat příležitosti a vědět, kdy přesně koho oslovit.

**15:35 - 16:00 Dark (deceptive) patterny a další regulace z EU**

Karel Navrátil - Svoboda Koubková advokáti

Vyhrávají A/B testy a jdou vám na ruku, pokud preferujete marketing zaměřený jen na čísla. Řeč je o dark (deceptive) patterns. Online jimi doslova přetéká a každý den vás ovlivňují také v reálném světě. EU na to reaguje a přichází s řadou ambiciózních předpisů. Paragrafy a teorii nečekejte. Jako advokát a frontend designer překlopím pravidla (nejen z EU předpisů) do konkrétních příkladů. Ukážeme si, kde jsou limity již nyní využívaných dark patternů a co očekávat s rozvojem AR/VR/MR, gamifikace v e-commerce a nástupem AI.

PS: Strašit pokutami vás nebudu. Raději si řekneme ostatní důvody, proč má smysl řešit dark (deceptive) patterny!

**16:00 - 16:25 Jak díky posílení brandu urychlit růst vašeho byznysu**

Vojtěch Prokeš - Behavio Labs

jak se strategicky rozhodovat a jak napojit značku na potřeby lidí?

jak si vybrat na jaké téma se zaměřit v komunikaci?

jak zjistit jestli komunikace funguje a co si o mojí značce lidé doopravdy myslí?

plus extra datová case study, kde si rozebereme konkrétní e-commerce značky, které díky dobré práci s brandem rostou

**16:25 - 19:00 Pivo, víno, networking**

**19:00 Předpokládaný konec akce**