

**Katowice, 21.03.2019**

Od godz.	Do godz.	Temat	Wykładowca
9:20	9:50	Rejestracja gości, kawa, herbata, odwiedzanie stoisk	
9:50	10:00	Powitanie gości, otwarcie Konferencji	<b>Jerzy Osika</b> Prezes Promedia
10:00	10:30	Strefy pakowania sklepów internetowych - ergonomia dźwignią efektu biznesowego	<b>Marek Trajdos</b> Kierownik Projektu DAMET Sp.j.
10:30	11:00	Dostrzegaj nieoczywiste, czyli jak zbudować wyróżniającą się strategię B2B	<b>Bartosz Górecki</b> Global Brand Manager i-systems
11:00	11:30	7 kroków do satysfakcji. Jak system ERP Streamsoft Verto usprawiedliwia realizację procesów w e-commerce B2B	<b>Maciej Sarnot</b> Kierownik ds. Kluczowych Klientów Streamsoft Sp. z o.o.
11:30	12:20	Przerwa kawowa, odwiedzanie stoisk	
12:20	12:40	Teoria właściwego e-narzędzia - analiza przypadków	<b>Mateusz Jeżyk</b> New Business Team Leader Agencja JU:
12:40	13:00	Jak angażować użytkowników na platformie B2B, aby zwiększać sprzedaż	<b>Grzegorz Sadłoń</b> Prezes Zarządu Codarius.com
13:00	13:20	Sprzedaż B2B e-commerce - 9 błędów, których możesz unikać	<b>Artur Halik</b> Head of Shoper Premium
13:20	13:40	E-commerce B2B nowej generacji	<b>Igor Czajkowski</b> General Manager 2ClickShop
13:40	14:30	Przerwa lunchowa, odwiedzanie stoisk	
14:30	14:50	Transformacja B2B Commerce na przykładzie Lynka sp. z o.o.	<b>Borys Skraba</b> Prezes Zarządu Strix Poland
14:50	15:10	Jak nowoczesne płatności zwiększają sprzedaż w sklepach online?	<b>Mateusz Zemczake</b> e-Commerce Manager imoje – ING Bank Śląski <b>Igor Kluź</b> New Business Developer Twisto
15:10	15:30	Jak technologia Progressive Web App zmienia e-commerce?	<b>Andrzej Szylar</b> CEO Global4Net
15:30	15:50	Jak w praktyce wykorzystać potencjał e-commerce B2B?	Panel dyskusyjny
15:50	16:00	Podsumowanie, odwiedzanie stoisk	<b>Jerzy Osika</b> Prezes Promedia