

WTOREK (14.11.2017)

19.15 – 19.30	Powitanie uczestników bankietu
19.30 – 23.30	Powitanie i otwarcie konferencji Borys Skraba, CEO, Bold Brand Commerce
10.00 – 10.45	Wieczorny bankiet inauguracyjny. Nieformalne przyjęcie powitalne w DoubleTree by Hilton Hotel & Conference Centre Warsaw, dla prelegentów, partnerów i zaproszonych gości. To wstęp do sesji networkingowej i okazja do nawiązania pierwszych relacji biznesowych

ŚRODA (15.11.2017)

9.00 – 9.45	Rejestracja, pierwsza przerwa kawowa
9.45 – 10.00	Powitanie i otwarcie konferencji Borys Skraba, CEO, Bold Brand Commerce
10.00 – 10.45	Wykład inauguracyjny: David Wise – Director Channel Sales EMEA, Magento <i>Jak wykorzystać trendy w technologiach cyfrowych, aby sprostać oczekiwaniom klientów?</i> David opowie o kluczowych trendach w branży, które ukształtowały zmiany w zachowaniach klientów i kupujących. Przybliży nam również spostrzeżenia i wnioski z centrali Magento, które, można powiedzieć, znajdują się w samym sercu handlu cyfrowego z wynikiem 124 mld dolarów zysku z transakcji w zeszłym roku. Wskaże konkretne rozwiązania, które stosują marki, aby sprostać oczekiwaniom klientów.
10.45 – 11.30	Mitch Goldman – Product owner, project manager & community organizer. Speciality in e-commerce and Magento. <i>Jak model biznesowy made.com zakwestionował konwencję, zrewolucjonizował przemysł wewnętrznarski i wykreował szybko uznaną markę od zera?</i> <ul style="list-style-type: none"> • Tło założyciela Made.com i pierwsza wizja. • Pierwsza wersja strony internetowej. 3 miesiące na „wczesnym” Magento. • Automatyzacja zaplecza. Innowacje i wyzwania. • Skalowanie. Pozyskiwanie produktu, budowanie marki i przejęcie własności. Globalne otwarcie i dzisiejsze wyzwania.
11.30 – 11.45	John Fitchett – Managing Director UK & Europe – ebizmarts, Wielka Brytania <i>Jak Magento wspiera omnichannel?</i>
12.30 – 13.15	Łukasz Węgrzyn – Partner w kancelarii Maruta Wachta, prawnik i doradca z obszaru IT <i>Agile e-commerce transformation – czyli jak szybciej, taniej i lepiej robić wdrożenia e-commerce dzięki mechanizmom kontraktowym i projektowym?</i> <ul style="list-style-type: none"> • Prezentacja praktyk kontraktowych oraz projektowych, dzięki którym można istotnie poprawić czas oraz koszty projektów IT. • Prezentacja praktyk i modeli kontraktowych umożliwiających poprawę jakości dostarczanych rezultatów IT, bez obniżenia szybkości realizacji projektów. • Nowe modele rozliczeń koncentrujące się na dostarczanej wartości biznesowej, a nie czasie pracy dostawców IT.
13.15 – 14.15	Przerwa obiadowa – networking
14.15 – 15.00	Mariusz Gąsiewski – CEEGR Performance Sales Activation Lead at Google <i>Wykorzystanie AMP, PWA, Payment request API w poprawie efektywności sklepów internetowych na urządzeniach mobilnych.</i> <ul style="list-style-type: none"> • AMP, PWA, Payment request API: . Jak można wykorzystać te nowe rozwiązania w poprawianiu doświadczenia użytkowników na urządzeniach mobilnych i rozwoju stron mobilnych. • Jak poprzez te technologie można zwiększyć efektywność Mobile? Które elementy są łatwiejsze, które trudniejsze do wdrożenia? • Prezentacja oparta na case studies i przykładach z branży Ecommerce.
15.00 – 15.15	Przerwa kawowa
Część II – Sesja przy okrągłych stołach	
15.15 – 18.30	Workshop: Round Tables
15.15– 18.30	Sesja Okrągłych Stołów jest unikalną formą warsztatów, która obejmuje wszystkich uczestników i prelegentów. Każda stół ma również moderatora, który prowadzi dyskusję. Po określonym czasie następuje wymiana stolików przez prelegentów. Dzięki temu mamy lepszą, unikalną wymianę wiedzy, doświadczenia i najlepszych praktyk między przedstawicielami różnych modeli biznesowych: producentami, dystrybutorami, sprzedawcami detalicznymi i dostawcami usług z zakresu logistyki, marketingu, usług płatniczych.
18.30 – 19.00	Pożegnanie i zamknięcie konferencji