



II Content Marketing Strategies

8 grudnia 2021 / online

1095 zł netto do 8 grudnia (cena udziału online)



CEL

Chcesz docierać do **szerszej grupy odbiorców, zachęcać ich do dyskusji i wpływać na motywacje zakupowe** swoich obecnych i przyszłych klientów? Jeżeli tak, to zapraszamy Cię do udziału w **II edycji konferencji Content Marketing Strategies**. Spotkanie odbędzie się w formule online i pozwoli na nowo odkryć, jaka moc drzemie w dobrze przygotowanych i właściwie rozprowadzonych treściach.

[WEŹ UDZIAŁ W KONFERENCJI >>](#)

Dzięki konferencji dowiesz się m.in., jak wygląda pisanie komunikacji sprzedażowej dla dużej organizacji finansowej, dlaczego content marketing i SEO się ze sobą łączą, jak w rok zdobyć ponad 13 tysięcy obserwujących na Facebooku i dlaczego czytelnicy nie stają się Twoimi klientami. Eksperti podzielą się także osobistymi doświadczeniami w zakresie **praktycznego wykorzystania narzędzi w content marketingu**, tworzenia materiałów video oraz treści wywołujących emocje wśród odbiorców.

W programie ponadto:

- Wnioski z kampanii zgłoszonych do konkursów **Effie i POCMA w 2021** (Power of Content Marketing Awards)
- Rekomendacje dotyczące **tworzenia treści i optymalizacji kampanii** pod kątem lead generation
- **Wskazówki od reportażyistów**, które mogą uczynić content marketing atrakcyjniejszym i ciekawszym
- **Marketing Automation**, SEO w Content Marketingu
- Język **komunikacji sprzedażowej** vs język w innych materiałach marketingowych

i wiele innych zagadnień dotyczących skutecznego content marketingu.

Jeśli chcesz na nowo spojrzeć na swoją pracę, zyskać inspirację i dowiedzieć się, jak radzą sobie eksperci na wszystkich etapach przygotowania, dystrybucji i monitorowania treści to **konferencja II Content Marketing Strategies** będzie dla Ciebie **wydarzeniem właśnie dla Ciebie**. Dołącz już dziś i sprawdź, jak zdobyta wiedza prz

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



ZAREJESTRUJ SIĘ >>

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77





PROGRAM

Środa, 8 grudnia

08:55 - 09:00

Przywitanie Uczestników

 Ewelina Stęplewska, Project Manager, Puls Biznesu

09:00 - 09:40

„Blaski i cienie pracy content marketera czyli to, czego zwykle nie mówi się na konferencjach”

 Justyna Białowąs, Ekspert w Zespole Web Writing i SEO w Departamencie Usług Cyfrowych, PKO Bank Polski

- Jak w praktyce wygląda pisanie sprzedażowej komunikacji B2C dla dużej organizacji

finansowej – główne wyzwania, wrogowie i sprzymierzeńcy

- Język komunikacji sprzedażowej vs język w innych materiałach marketingowych – złote

zasady

- Content marketing i SEO – jak to się łączy zarówno w praktyce i teorii

09:40 - 10:30

Prowadzenie kanałów social media

 Agnieszka Pająk, Polskie Stowarzyszenie Public Relations

- Nowości w social media – LinkedIn, Instagram, Facebook
- Narzędzia pomocne w tworzeniu nieszablonowych formatów
- Etyczne sposoby na poprawę zasięgów organicznych
- Praktyczne wskazówki dla kont marek osobistych na LinkedInie

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77




10:30 - 10:45

Przerwa

10:45 - 11:25

Dobry контент czyli jaki? Tworzenie efektywnych Lead Magnets w B2B

 Agnieszka Stelmaszczyk, Prezes Agencji Feno, Ekspert w obszarze strategii komunikacji, mediów oraz komunikacji digital

- Wnioski z kampanii zgłoszonych do konkursów Effie i POCMA w 2021 (Power of Content Marketing Awards).
- Rekomendacje dotyczące tworzenia treści i optymalizacji kampanii pod kątem lead generation

11:25 - 12:05


Najbardziej przydatne narzędzia w content marketingu, z których warto korzystać podczas planowania kampanii

 Agata Zych, Content Marketing Leader w Allegro.pl

- Narzędzia, służące do inspiracji
- Narzędzia pomocne przy tworzeniu treści
- Zintegrowane narzędzia content marketingu do dystrybucji treści
- Narzędzia służące do analizy opublikowanych treści

12:05 - 12:45

Blogi i artykuły eksperckie

 Joanna Wrycza-Bekier, Doktor nauk humanistycznych, trenerka biznesu, autorka bloga: Poradnik Pisania

- Sztuka pobudzania wyobraźni dzięki klarownym przykładom
- Jak podsuwać skojarzenia, korzystając z dowcipu, przesady i absurdu
- Sposoby budowania napięcia w artykule eksperckim
- Jak zmienić zdania martwe na żywe
- Metody zadawania angażujących pytań
- Jak tworzyć nienachalne wezwania do działania


12:45 - 13:15

Przerwa

13:15 - 13:55

Jak pisać, żeby ciekawić i emocjonować czytelnika

 Olga Gitkiewicz, dziennikarka, reporterka, doświadczona redaktorka prasowa i

 Kamil Bałuk, Pisarz reportaży

- Jak pisać, by wywoływać emocje jak reporter



- Pisanie odwołujące się do ciekawości świata
- Wskazówki od reportażystów, które mogą uczynić content marketing atrakcyjniejszym i ciekawszym
- Jak sprawić, żeby tekst trafił do odbiorcy, a nie do kosza
- Jak napisać nawet najkrótszy komunikat – atrakcyjnie i w przyjazny sposób
- Jakie są najczęściej popełniane błędy i jak ich unikać

13:55 - 14:35

Video content marketing

 Marcin Pyć, Head of Network Management w grupie LTTM (LifeTube, TalentMedia, Gameset)

- Jak przygotować ciekawy, angażujący content video
- Praktyczne wskazówki na temat rozmaitych formatów video
- Jak ocenić atrakcyjność contentu video
- Wskazówki techniczne

14:35 - 14:50

Przerwa

14:50 - 15:30

Wykorzystanie SEO w Content Marketingu

 Marcin Kordowski, Chief Executive Officer at MarcinKordowski.com

- Tekst dla człowieka czy dla robota Google? Czy musisz wybierać?
- Format przyjaznych treści dla Google. Kilka praktycznych wskazówek
- Model Pillar Pages w kontekście Content Marketingu. Struktura informacji
- Marketing Automation, SEO w Content Marketingu

15:30 - 16:10

Narzędzie, które ułatwi ocenę atrakcyjności Twojego contentu- case study

 Urszula Niepewna, Content Marketing Team Leader w Webankieta

Opowiem o sposobie, dzięki któremu planowanie i tworzenie treści, a także wyciśnięcie maksimum możliwości z contentu, które już stworzyłeś/aś, będzie naprawdę łatwe i w 100% samodzielne - bez pomocy analityków i działu IT.

Pokażę sposób na to, jak dzięki ankiecie online, umieszczonej bezpośrednio na stronie, można:

- Poznać rzetelną ocenę wykonywanej pracy - czy artykuł się podobał?
- Dowiedzieć się dlaczego czytelnicy blogów/landingów nie konwertują / nie stają
- Przetestować, czy wprowadzane w contentcie zmiany - choćby inny wygląd nagłówek wpływają na ocenę artykułów
- Lepiej poznać czytelników przez uzyskanie odpowiedzi na pytania o to kim są i c. tworzyć maksymalnie spersonalizowane i wartościowe treści,

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



II Content Marketing Strategies

- Komunikować się z czytelnikami i leadami BEZ potrzeby zdobywania zgód marketingowych i martwienia się o zgodne z prawem przetwarzanie danych
- Znaleźć inspirację do tworzenia nowych treści i to dokładnie takich, o jakich chcą czytać twoi potencjalni klienci
- Uzyskać doskonałe narzędzie do planowania kalendarza publikacji contentu i ustalanie priorytetów dla tworzenia nowych treści

Czyli po prostu tworzyć treści których chcą i które będą czytać klienci i które ściągną na stronę wartościowy ruch.

16:10

Zakończenie konferencji





PRELEGENCI



Kamil Bałuk

Pisarz reportaży

Absolwent MISH UW i Polskiej Szkoły Reportażu, studiował też na uniwersytetach w Uppsali, Brnie i Antwerpii. Reportaże publikował m.in. w „Dużym Formacie”, „Przekroju”, „Wysokich Obcasach”, jego teksty były kilkakrotnie nominowane do Nagrody Newsweeka im. T. Toruńskiej. Autor książki „Wszystkie dzieci Louisa”, nominowanej do MediaTORów 2017, która ukazała się też w Holandii, Belgii, Czechach, na Słowacji i w Macedonii. Książka została debiutem roku Publio.pl. Współautor książki o Zbigniewie Wodeckim „Wodecki. Tak mi wyszło”. Laureat piątej edycji Konkursu Stypendialnego im. R. Kapuścińskiego oraz stypendium MKiDN na projekt zbioru reportaży o współczesnej Holandii, nad którym obecnie pracuje. Prowadził zajęcia na Uniwersytecie Wrocławskim i w Instytucie Reportażu w Warszawie. Ma dwa podcasty: Dawno temu w telewizji i Dobra Prasa. Poza dziennikarstwem pracował m.in. w marketingu w Red Bull Polska.



Justyna Białowas

Ekspert w Zespole Web Writing i SEO w Departamencie Usług Cyfrowych, PKO Bank Polski

W pracy jestem wojowniczką Prostej mowy (plain language) i w ciągu ostatnich 3 lat przepisałam pod tym kątem ponad 200 stron serwisu pkobp.pl – efekty: wzrost kliknięć z Googla o 40%, liczby wyświetleń o 85% i średniej pozycji w Google o 44%. Po pracy też piszę - w czerwcu 2021 Znak Horyzont wydał moją książkę „Wołyńska gra”



Olga Gitkiewicz

dziennikarka, reporterka, doświadczona redaktorka prasowa i książkowa

Współpracuje z Instytutem Reportażu i Polską Szkołą Reportażu. Przez ponad dziesięć lat redaktorka prowadząca w jednym z największych polskich wydawnictw prasowych, autorka reportaży społecznych. Książka „Nie hańbi” (2017) o polskim rynku pracy była nominowana do Nagrody im. Ryszarda Kapuścińskiego za Reportaż Literacki, Nagrody Literackiej Nike i Nagrody Newsweeka im. Teresy Toruńskiej. Reportaż „Nie zdążę” (2019) został nagrodzony tytułem Reporterska Książka Roku Grand Press.

ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(4723)



Marcin Kordowski

Chief Executive Officer at MarcinKordowski.com

Pelegent na konferencjach poświęconych digital marketingowi w obszarach B2B i B2C. Współautor książki 'Marketing Internetowy, nowe możliwości, nowi klienci, nowe rynki'. Autor artykułów prasowych z zakresu SEO, Content Marketingu oraz UX. Wykładowca na Politechnice Warszawskiej i Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej, trener, szkoleniowiec, członek Jury Konkursu INNOVATION w Biznesie i mentor.



Urszula Niepewna

Content Marketing Team Leader w Webankieta

Z contentem związana od lat - najpierw podczas studiów dziennikarskich, następnie jako SEO Copywriter w agencjach marketingowych, a obecnie Content Marketing Team Leader w Webankieta. Autorka licznych artykułów, specjalista w dziedzinie badań klientów i pracowników, Customer Experience, HR i szeroko pojętej tematyki badań online oraz marketingu internetowego. Specjalizuje się w contencie pisany - w formie artykułów, eBooków, poradników, wywiadów i Case Studies, jednak nie jest jej obcy także video marketing - tworzenie animacji i prowadzenie webinarów. Członkini stowarzyszenia CX Influencers, która wierzy, że dobry content to taki, który odpowiada dokładnie na pytania klientów, rozwiązuje ich problemy i edukuje.





Agnieszka Pająk

Polskie Stowarzyszenie Public Relations

Założycielka i Senior PR Manager w agencji My Way Media. Od ponad 12 lat zajmuje się zawodowo PR-em i mediami społecznościowymi dla biznesu, szkoli w tym zakresie i udziela porad w branżowych mediach. Pracowała jako PR Manager dla Mall Group należącej do grona największych galerii handlowych online w rejonie CEE, T-mobile Nowe Horyzonty – międzynarodowego festiwalu filmowego oraz w Grupie Allegro dla jednego z największych serwisów e-commerce w Polsce – Ceneo.pl. Przez wcześniejsze lata zdobywała szerokie doświadczenie z zakresu digital PR-u (w tym social media) pracując dla takich marek jak: Volkswagen Polska, Poczta Polska, Uroda Polska, Euro-tax, ERIF, ZIBI, czy Volkswagen Bank direct. W swoim portfolio ma także pracę dla Kreacja Pro Andrzeja Pągowskiego, Beaty Śniechowskiej – zwyciężczyni MasterChefa, Szymona Brodziaka, Katarzyny Bosackiej, Wings Properties, mPay czy Legimi. Mieszkając w Wielkiej Brytanii tworzyła dział administracji Prime Time Recruitment oraz Nottingham Trent University. Jest współautorką raportu „Bezpieczeństwo i zaufanie – filary polskiego e-commerce”. Członkini Polskiego Stowarzyszenia Public Relations. Absolwentka Nauk Społecznych (spec. Komunikowanie międzynarodowe), Anglistyki oraz Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej (spec. Kontakty z mediami) na Uniwersytecie Wrocławskim. Studiowała na Uniwersytecie Nova w Lizbonie i Uniwersytecie Georgia Southern w USA. Jest wykładowcą akademickim na Wyższej Szkole Bankowej (MBA Business Trends) oraz SWPS (social media). Wcześniej była opiekunem merytorycznym studiów E-commerce Manager i Nowoczesny Employer branding na Wyższej Szkole Handlowej we Wrocławiu. Posiada certyfikat Event Managera InMedia Polska oraz Social Selling Master Microsoft Polska.



Marcin Pyć

Head of Network Management w grupie LTTM (LifeTube, TalentMedia, Gameset)

Wiedzę i doświadczenie zdobywał współpracując zarówno z markami, tworząc dla nich strategie rozwoju w przestrzeni YouTube, jak również z twórcami rozwijając ich kanały pod kątem optymalizacji oraz strategii contentowej. Wierzy w to, że oba światy: marek i twórców mogą przekazywać odbiorcom to co najważniejsze w kontekście tworzenia treści: „wartość”.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77





Agnieszka Stelmaszczyk

Prezes Agencji Feno, Ekspert w obszarze strategii komunikacji, mediów oraz komunikacji digital

Moje motto to: Change is fun when You learn. Od 20 lat zajmuję się komunikacją marketingową. Połowę tego okresu poświęciłam na wnikliwe poznanie rynku mediów tradycyjnych, a drugą na zostanie digitalową ewangelistką. Dzięki tym doświadczeniom potrafię zbudować most między „starym” a „nowym” marketingiem i holistycznie podchodzić do wyzwań komunikacyjnych. Jestem zagorzałą propagatorką kierunku szkoły marketingu Byrona Sharpa. Prowadzę dedykowane szkolenia i warsztaty strategiczne w zakresie strategii komunikacji i digitalu, kierowane do pracowników działów marketingu jak również poziomu C-Suite w dużych organizacjach. W 2020 agencja Feno zdobyła prestiżową nagrodę w europejskim konkursie reklamowym Mixx Awards Europe.



Joanna Wrycza-Bekier

Doktor nauk humanistycznych, trenerka biznesu, autorka bloga: Poradnik Pisania

Doktor nauk humanistycznych, trenerka biznesu; autorka 7 książek, które pomagają lepiej pisać, m.in. Magia słów, Fast Text, Webwriting oraz wielu artykułów na temat języka w internecie, a także kilku powieści. Analizuje teksty branżowe i podpowiada, jak ująć skomplikowane treści bardziej przystępnie. Łączy wiedzę akademicką z podejściem biznesowym. Jej blog Poradnik Pisania (<http://poradnikpisania.pl>), istniejący od 2011 roku, ma kilka tysięcy czytelników, których łączy pasja pisania.



Agata Zych

Content Marketing Leader w Allegro.pl

Z branżą digital media i content marketingiem związana od 15 lat. W ostatnim czasie była redaktor prowadząca agencji content marketingowej, w wydawnictwie Edipresse Polska oraz wydawcą sekcji lifestyle w serwisie VIVA.pl. W swoim z życiu zawodowym tworzyła takie tytuły jak In Style Polska, Fashion Magazine, zarządzała redakcjami internetowymi serwisów: gazeta.pl, kobieta.pl, była również brand managerem magazynów Elle i Elle Decoration. Przez 5 lat prowadziła własny startup e-commerce. fot. Senior





KONTAKT




MIEJSCE

Opiekun merytoryczny



Ewelina Stęplewska
Project Manager


 48223339838

 e.steplewska@pb.pl

Współpraca



Mateusz Stempak
Marketing Manager

 48223339912

 m.stempak@pb.pl

Szczegółowa lokalizacja wkrótce

online

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



Cena

II Content Marketing Strategies

8 grudnia 2021, online

1095 zł netto od 2021-12-08 do 2021-12-08

Kod promocyjny

Osoba zgłaszająca

Imię

Nazwisko

Stanowisko

Dział

pole opcjonalne

E-mail

Telefon

Dane do faktury

firma

osoba fizyczna

Państwo

NIP

Nazwa/Imię i nazwisko

Miejscowość

Ulica i numer

Kod pocztowy

Potwierdzam, że zapoznałam/em się z Regulaminem wydarzenia i akceptuję jego treść.

Chcę wiedzieć pierwszy i otrzymywać Newsletter Konferencje "PB" od wydawcy „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) na zasadach określonych w „Regulaminie serwisów internetowych Bonnier Business Polska”.

Chcę być na bieżąco! Zgadzam się na otrzymywanie od wydawcy „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) e-maili z informacjami o promocjach i ciekawych ofertach jego produktów i usług.

Chcę wiedzieć więcej! Zgadzam się, by dzwonił do mnie przedstawiciel wydawcy „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) i informował mnie o promocjach i ciekawych ofertach jego produktów i usług.

Administratorem danych osobowych jest Bonnier Business (Polska) sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Dane są przetwarzane w celu organizacji konferencji oraz w celach marketingowych na podstawie odrębnie udzielonych zgód, które mogą zostać odwołane w każdej chwili. Więcej informacji na temat przetwarzania danych osobowych znajduje się w Klauzuli Informacyjnej RODO [Zobacz więcej](#)

Pieczątką i podpis



Formularz rejestracji: II Content Marketing Strategies

Podaj e-maile i telefony osób, które będą uczestniczyć w konferencji. Zgłoszone przez Ciebie osoby otrzymają od nas e-mail z prośbą o potwierdzenie swoich danych, akceptację regulaminu oraz wyrażenie stosownych zgód. Potwierdzenie danych przez te osoby oraz akceptacja regulaminu są niezbędne do wzięcia udziału w konferencji.

Podane dane kontaktowe będą nam służyć także do przekazania informacji o ewentualnych zmianach czy przesłania materiałów szkoleniowych z wydarzenia.

1. Dane uczestnika

Imię

Nazwisko

Stanowisko

Dział

pole opcjonalne

E-mail

Telefon

2. Dane uczestnika

Imię

Nazwisko

Stanowisko

Dział

pole opcjonalne

E-mail

Telefon



II Content Marketing Strategies

Regulamin uczestnictwa w konferencjach, warsztatach, szkoleniach płatnych organizowanych przez Bonnier Business Polska Sp. z o.o.

1. Organizatorem warsztatów/konferencji/szkoleń płatnych („**Wydarzenia**”) jest Bonnier Business (Polska) Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Kijowska 1, wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000024847, NIP: 113-01-55-210, wysokość kapitału zakładowego: 2 000 000,00 PLN („**Organizator**”).
2. Wynagrodzenie należne Organizatorowi za udział jednej osoby w Wydarzeniu („**Cena**”) określane są każdorazowo na dedykowanej stronie Wydarzenia („**Strona Wydarzenia**”) w informacjach ogólnych dotyczących Wydarzenia lub innej sekcji wg wyboru Organizatora. Cena obejmuje prelekcje, materiały szkoleniowe, a w przypadku konferencji stacjonarnych także przerwy kawowe, lunch. Wszelkie inne koszty niewskazane przez Organizatora (np. koszty przejazdu, zakwaterowania) uczestnik Wydarzenia pokrywa we własnym zakresie. W przypadku Wydarzeń organizowanych z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej cena obejmuje wyłącznie prelekcje oraz materiały szkoleniowe.
3. Płatności należy dokonywać na rachunek bankowy Organizatora wskazany każdorazowo na Stronie Wydarzenia z uwzględnieniem informacji wskazanych przez Organizatora na fakturze pro forma lub na fakturze VAT.
4. Wypełnienie elektronicznego formularza zgłoszeniowego udostępnionego przez Organizatora i zamieszczonego na stronie internetowej Wydarzenia (tj. www.konferencje.pb.pl lub innej wskazanej przez Organizatora) („**Zgłoszenie**”) i zatwierdzenie Zgłoszenia poprzez aktywowanie dedykowanego przycisku „Zarejestruj z obowiązkiem zapłaty” lub pobranie, wypełnienie i odesłanie podpisanego przez osoby uprawnione (w formie papierowej lub skanem na adres e-mail Organizatora) formularza w formacie .pdf zamieszczonego na stronie internetowej Wydarzenia, jest równoznaczne z zawarciem z Organizatorem przez podmiot wskazany w Zgłoszeniu jako podmiot zgłaszający umowy, której przedmiotem jest umożliwienie osobom wskazanym w Zgłoszeniu uczestnictwa w Wydarzeniu. Na podstawie Zgłoszenia Organizator wystawia i przesyła na adres poczty elektronicznej wskazany w Zgłoszeniu fakturę pro forma płatną w terminie siedmiu (7) dni od daty Zgłoszenia.
5. Biorąc pod uwagę fakt, że Zgłoszenie dokonywane może być przez osobę fizyczną działającą w imieniu i na rzecz innych osób, osoba zgłaszająca zobowiązana jest w trakcie dokonywania Zgłoszenia do potwierdzenia stosownego upoważnienia. W przeciwnym wypadku Organizator zastrzega sobie prawo odmowy przyjęcia Zgłoszenia.
6. Osoba dokonująca Zgłoszenia ponosi odpowiedzialność za oświadczenia składane w trakcie realizacji procedury Zgłoszenia. Szczegółowe warunki Zgłoszenia, sposób postępowania w trakcie i po dokonaniu Zgłoszenia oraz zakres wymaganych oświadczeń osoby zgłaszającej oraz osób zgłaszanych Organizator określa w interaktywnym formularzu Zgłoszenia zamieszczonym na Stronie Wydarzenia.
7. O rezygnacji z udziału w Wydarzeniu należy poinformować Organizatora przesyłając taką informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: konferencje@pb.pl.
8. W przypadku rezygnacji z uczestnictwa w Wydarzeniu nie później niż dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia, podmiot zgłaszający zostanie obciążony opłatą w wysokości stanowiącej równowartość 20% Ceny. Niniejsze postanowienie nie ma zastosowania w przypadku dokonania Zgłoszenia w terminie późniejszym niż na dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia.
9. W przypadku rezygnacji z uczestnictwa w Wydarzeniu w terminie krótszym niż dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia, podmiot zgłaszający zostanie obciążony pełną Ceną.
10. Nieodwołanie Zgłoszenia lub niewzięcie udziału w Wydarzeniu nie zwalnia podmiotu zgłaszającego z obowiązku zapłaty Ceny.
11. Niedokonanie wpłaty kosztów uczestnictwa w Wydarzeniu w terminie wskazanym w pkt 4 powyżej nie jest jednoznaczne z rezygnacją z uczestnictwa w Wydarzeniu. Niedokonanie wpłaty kosztów uczestnictwa w Wydarzeniu nie wyłącza prawa do stosowania przez Organizatora uprawnień z pkt 9 i 10 Regulaminu.
12. Organizator dopuszcza by zamiast osoby wskazanej w Zgłoszeniu, w Wydarzeniu wzięła udział inna osoba wskazana przez podmiot zgłaszający. O zmianie, podmiot zgłaszający informuje Organizatora przesyłając stosowną informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: konferencje@pb.pl nie później niż w dniu poprzedzającym dzień rozpoczęcia Wydarzenia.
13. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian programu Wydarzenia, w szczególności polegającej na zmianie godziny danego wystąpienia, zmianie osoby prowadzącej lub zmiany lokalizacji Wydarzenia, jak również do odwołania Wydarzenia.
14. W przypadku odwołania Wydarzenia uiszczona Cena lub jej część zostaną zwrócone lub –za zgodą podmiotu zgłaszającego–przeznaczone na pokrycie kosztów uczestnictwa winnym Wydarzeniu.
15. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany terminu Wydarzenia. W przypadku braku akceptacji nowej daty Wydarzenia, podmiotowi zgłaszającemu, który opłacił Cenę, Organizator zwraca Cenę w pełnej wysokości.
16. Wszystkie materiały przekazane uczestnikowi w związku z Wydarzeniem („**Materiały**”) stanowią własność Organizatora (lub podmiotów współpracujących z Organizatorem) i w związku z tym przeznaczone są wyłącznie do użytku osobistego uczestnika Wydarzenia.
17. Zabronione jest zwielokrotnianie Materiałów, wprowadzanie ich do obrotu, rozpowszechnianie w jakikolwiek sposób, użyczanie, wyświetlanie, publiczne udostępnianie Materiałów w taki sposób, aby każdy mógł mieć do nich dostęp w miejscu i w czasie przez siebie wybranym oraz jakiegokolwiek inne wykorzystanie sprzeczne z celem lub zakresem wskazanym w ust. 17 Regulaminu.
18. Zgłaszający zobowiązany jest poinformować uczestnika zgłaszanego do wzięcia udziału w Wydarzeniu, że Organizator może utrwalac przebieg Wydarzenia -w celu informacyjnym -za pomocą urządzeń rejestrujących dźwięk lub obraz. Brak zgody uczestnika zgłaszanego do wzięcia udziału w Wydarzeniu na powyższe czynności wyklucza możliwość wzięcia udziału w Wydarzeniu. Organizator może zamieścić utrwalone nagranie w wybranym przez siebie medium z uwzględnieniem obowiązujących w tym zakresie przepisów prawa dotyczących ochrony dóbr osobistych, w tym danych osobowych.
19. Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z udzieleniem Organizatorowi upoważnienia do wystawienia faktury VAT bez podpisu przez osobę zgłaszającą lub podmiot w imieniu którego osoba zgłaszająca działa.
20. Jeśli osoba dokonująca rejestracji wyraża bądź utrzymuje wyrażone uprzednio zgody marketingowe na kontakt e-mailowy oraz telefoniczny otrzymuje 5% stałego rabatu na dokonywane przez siebie rejestracje na płatne Wydarzenia organizowane przez Organizatora i ogłaszane (oferowane) poprzez dedykowany Wydarzeniom serwis internetowy działający pod adresem: www.konferencje.pb.pl (do momentu wycofania zgód lub jednej ze zgód). Rabat ten łączy się z innymi. Weryfikacja następuje w czasie rzeczywistym na podstawie podanego w Zgłoszeniu adresu e-mail osoby zgłaszającej. Rabat naliczany jest automatycznie. Prawo do rabatu przysługuje wyłącznie osobie dokonującej rejestracji (dokonującej Zgłoszenia) i dotyczy danego Zgłoszenia bez względu na liczbę uczestników rejestrowanych przez osobę dokonującą rejestracji i uprawnioną do otrzymania rabatu.
21. Uczestnictwo w Wydarzeniu odbywającym się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej wymaga dysponowania teleinformatycznym spełniającym następujące minimalne wymagania techniczne:
 - 21.1.1 dostęp do Internetu,

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(4723)

II Content Marketing Strategies

- 21.1.2 urządzenie końcowe,
- 21.1.3 zastosowanie w niektórych przypadkach oprogramowania umożliwiającego odczytywanie plików w różnych formatach (m.in. graficznych, dźwiękowych, multimedialnych, tekstowych, wideo itp.).
22. O ile jest to niezbędne ze względu na charakter Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, Organizator w procesie Zgłoszenia przekazuje informację o ewentualnych dodatkowych wymaganiach technicznych niezbędnych do wzięcia udziału w Wydarzeniu
23. Organizator Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej nie ponosi odpowiedzialności za:
- 23.1.1 problemy telekomunikacyjne wywołane działaniami lub zaniechaniami osób trzecich,
- 23.1.2 niedziałanie albo wadliwe działanie wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia oprogramowania firm trzecich, w tym działanie wirusów komputerowych,
- 23.1.3 niewłaściwą konfigurację sprzętu wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu,
- 23.1.4 wady sprzętu komputerowego uczestnika Wydarzenia,
- 23.1.5 brak lub przerwy w dostępie do Internetu po stronie uczestnika Wydarzenia
- 23.1.6 nieprawidłową obsługę aplikacji przez uczestnika Wydarzenia,
- 23.1.7 innymi okoliczności uniemożliwiające lub utrudniające uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.
24. W przypadku Wydarzeń stacjonarnych za odrębnymi wyrażonymi zgodami podczas rejestracji na recepcji w dniu wydarzenia dane osobowe uczestników (w tym pracowników i osób trzecich obsługujących Wydarzenie) obejmujące imię i nazwisko oraz numer telefonu (lub spersonalizowany adres poczty elektronicznej) będą przetwarzane na wypadek stwierdzenia u któregoś z uczestników lub pracowników (lub osób trzecich obsługujących Wydarzenie) zakażenia wirusem COVID-19. Wyrażona zgoda obejmować będzie prawo Organizatora do udostępnienia danych osobowych właściwym służbom, instytucjom oraz innym podmiotom realizującym ustawowe obowiązki związane z zapobieganiem rozprzestrzenianiu się wirusa COVID-19 i ograniczeniem liczby zakażeń. Organizator zastrzega sobie prawo odmowy dopuszczenia do uczestnictwa w Wydarzeniu osób, które nie wyrażą zgody na przetwarzanie danych osobowych w celu, o którym mowa powyżej.
25. Organizator wskazuje, że w przypadku wystąpienia niepokojących objawów w dniu Wydarzenia lub na kilka dni przed Wydarzeniem uczestnik (w tym pracownik i osoba trzecia obsługująca Wydarzenie) powinien powstrzymać się do uczestnictwa w Wydarzeniu, pozostać w domu, postępować zgodnie z zaleceniami Głównego Inspektora Sanitarnego / Ministerstwa Zdrowia i skontaktować się niezwłocznie z lekarzem lub powiatową stacją sanitarno-epidemiologiczną, oddziałem zakaźnym, a w razie pogorszenia się stanu zdrowia zadzwonić pod nr 999 lub 112 i poinformować o swoich objawach. W przypadku stwierdzenia niepokojących objawów w trakcie Wydarzenia lub w terminie dwóch (2) tygodni po jego zakończeniu uczestnik (w tym pracownik i osoba trzecia obsługująca Wydarzenie) powinien skontaktować się niezwłocznie z Organizatorem i poinformować o tym fakcie pod dedykowanym przez Organizatora numerem telefonu 695370213.
26. Osoba dokonująca Zgłoszenia podejmując czynności w celu dokonania Zgłoszenia potwierdza, że dane zgłaszanego uczestnika są prawdziwe, a osoba zgłaszana do wzięcia udziału w Wydarzeniu wyraziła zgodę na dokonanie Zgłoszenia z uwzględnieniem jej danych osobowych. Po dokonaniu zgłoszenia osoba, której dane w nim wskazano, zostanie poinformowana o tym kto dokonał Zgłoszenia oraz jakie dane zostały wskazane z prośbą o ich potwierdzenie.
27. Organizator informuje, że w celu zwiększenia bezpieczeństwa i ochrony zdrowia uczestników Wydarzenia oraz pracowników i osób trzecich obsługujących Wydarzenie, ograniczenia kontaktów w miejscu Wydarzenia w ramach zabezpieczenia przed wirusem COVID-19 organizując Wydarzenie zamierza wdrożyć w najszerszym możliwym zakresie wytyczne dla organizatorów spotkań biznesowych, szkoleń, konferencji i kongresów w trakcie epidemii SARS-CoV 2 opracowane przez Ministerstwo Rozwoju z Głównym Inspektorem Sanitarnym udostępniane do publicznej wiadomości pod adresem: <https://www.gov.pl/web/rozwoj/spotkania-biznesowe-szkolenia-konferencje-i-kongresy>.
28. Organizator zastrzega, że w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu uczestnicy (jak również pracownicy oraz osoby trzecie obsługujące Wydarzenie) zobowiązani będą do przestrzegania wszelkich wytycznych dotyczących bezpieczeństwa wdrożonych przez Organizatora w miejscu Wydarzenia, w tym w szczególności zobowiązani będą do stosowania maseczek ochronnych (przyłbic, elementów garderoby) zasłaniających usta i nos. W przypadku ich braku Organizator zastrzega sobie prawo odmowy dopuszczenia do udziału w Wydarzeniu lub żądania opuszczenia pomieszczeń, w których odbywa się Wydarzenie.
29. Niniejszy regulamin obowiązuje od chwili jego opublikowania na Stronie Wydarzenia. Organizator zastrzega sobie prawo do jego zmiany, z zastrzeżeniem że dokonane zmiany obowiązują od chwili ich przekazania do publicznej wiadomości.

