

online

29 - 30 marca 2023

KLIENT w czasach zmiany

1441 zł ~~1695 zł~~ netto 15% TANIEJ do 25 listopada (koszt uczestnictwa)

2095 zł netto do 30 marca



CEL

Budowanie **dobrych i długotrwałych relacji z klientem** ma olbrzymi, jeśli nie kluczowy, wpływ na powodzenie biznesu. Zaraz po tym jakiej jakości usługę lub produkt mamy do zaoferowania, to to w jaki sposób **poznamy, zaciekawimy, zadbamy**, a nawet **pożegnamy** na chwilę naszego klienta, w dużej mierze **zdeterminuje jego późniejsze decyzje zakupowe**. To czy zostanie z nami na dłużej, czy wróci po przerwie do grona naszych stałych klientów, czy poleci nam swoim bliskim znajomym lub czy podzieli się o nas dobrą opinią, zależy tylko od nas.

To nie są puste slogany, którymi opatrzyliśmy się przez ostatnie lata, zwłaszcza w czasach szalejącej inflacji, kryzysu gospodarczego czy inaczej mówiąc – w czasach nieustających zmian.

Zapraszam serdecznie do udziału w zupełnie nowej konferencji „**KLIENT w czasach zmiany**”, która odbędzie się **29-30 marca w formule online**. Konferencja będzie przepełniona jedynie **najważniejszą, najciekawszą merytoryką** oraz **najlepszymi case studies**. Skupimy się na **wymianie doświadczeń**, ale przede wszystkim na **poznaniu sprawdzonych narzędzi i sposobów na skuteczne budowanie długotrwałych i silnych relacji z klientem**.

Podczas konferencji:

- **POZNAMY** najlepsze rynkowe przykłady budowania długotrwałych i dobrych relacji z klientami w czasach kryzysu
- **POROZMAWIAMY** o tym czego potrzebuje współczesny klient, zwłaszcza w czasie olbrzymiej inflacji
- **DOWIEMY SIĘ** w jaki sposób tworzyć, zmieniać strategię budowania relacji z klientem, aby działać bardziej świadomie i wybierać efektywniejsze działania bez szkody dla klienta i wizerunku marki
- **POSŁUCHAMY** o efektywnej komunikacji z klientem oraz o tym czy jest możliwe szukanie złotego środka
- **UMIEJSCOWIMY** rolę inflacji oraz kryzysu w poziomie retencji klientów
- **OMÓWIMY** możliwości perspektywicznego zakończenia relacji z klientem, tak aby wrócił w „lepszych czasach”
- **ZAPREZENTUJEMY** doskonałe przykłady świadomego zarządzania danymi na temat klienta w czasach kryzysu

→ Wspólnie **ZASTANOWIMY SIĘ** również nad tym, jak funkcjonować w biznesie oszczędniej, jedynie nie marnując niepotrzebnie czasu, budżetów oraz naszych zasobów

A to wszystko w towarzystwie znakomitych ekspertów-praktyków. Już wkrótce pokażemy wszystkie sylwetki naszych prelegentów!

Do udziału w konferencji zapraszamy przedstawicieli:

- działów marketingu
- działów utrzymania klienta
- działów obsługi klienta oraz obsługi posprzedażowej
- działów sprzedaży
- działów ds. rozwoju produktu, biznesu
- działów ds. relacji i komunikacji z klientem
- działów customer experience
- agencji sales promotion, marketingu bezpośredniego oraz contact center





PROGRAM

Środa, 29 marca

09:00 - 09:10

Oficjalne rozpoczęcie Konferencji

09:10 - 10:10

PANEL DYSKUSYJNY Zachowania konsumentkie w kryzysie - okiem ekspertów

- Jakie decyzje podejmują klienci w czasach kryzysu?
 - Jakie wartości, zachowania determinują wybór klientów
 - Czego klienci oczekują od marek w trudnych czasach? Co jest ważne dla klienta? Transparentność, różnorodność, sprawiedliwość i inkluzywność, idea zrównoważonego rozwoju
 - Czy utrzymujemy zaufanie do marki/produktu, pomimo rosnących cen czy szukamy tańszych zamienników?
 - Jak historycznie postępowali klienci w kryzysie
-

10:10 - 10:55

Kultura organizacyjna - Strategia marketingowa - Relacje z klientami – dobra praktyka holistycznego zarządzania marką o której mówi się DOBRZE

- TIPS & TRICKS - Czego NIE ROBIĆ tworząc strategię budowania relacji z klientem na trudne czasy
 - Skuteczne, konsekwentne egzekwowanie strategii opartej na relacji z klientami
-

10:55 - 11:15

Przerwa

11:15 - 12:00

Siła marki w czasach kryzysu oraz w obliczu szumu informacyjnego

- Co wyróżnia markę na przeładowanym rynku?
- Czy tylko cena i promocje wyróżnią nas w kryzysie?
- Co determinuje wybór klientów? Transparentność, różnorodność, sprawiedliwość i inkluzywność, idea zrównoważonego rozwoju



12:00 - 12:45

Sophie's Choice. Trudne wybory w czasach kryzysu - budowanie długotrwałych relacji z klientem czy szybka sprzedaż i łatwy zysk?

- Opieka posprzedazowa to nie tylko slogan, czyli dlaczego kluczowa jest interakcja z klientem?
- Modele subskrypcyjne skuteczną strategią budowania długotrwałych relacji
- Radical Design – tworzenie innowacji w tworzeniu strategii

12:45 - 13:35

It is better to be roughly right than precisely wrong. Świadome zarządzanie danymi w czasach kryzysu

- Zadawanie właściwych pytań, właściwym ludziom, we właściwym czasie, czyli jak nie utopić budżetu w zbyt dużej ilości analiz oraz jak nie utonąć w morzu Big Data
- Analysis paralysis – „korek analityczny” i jego tragiczne skutki. Nie podjęcie decyzji na wskutek zbyt dużej ilości danych to też koszt. Zadawanie dobrych pytań, robienie skutecznych badań - jest kluczem do podjęcia (odpowiednich) decyzji.
- Monitoring klientów – pośpiech nie jest wskazany, czyli mądre i przemyślane reagowanie na zmiany

13:35 - 14:10

Przerwa

14:10 - 14:55

Monitorowanie zachowań klientów w praktyce/ Customer Journey

- Jak dowiedzieć się gdzie szukać naszego klienta
- Jak wspierać go w procesie decyzyjnym
- Gdzie szukać słabych punktów

14:55 - 15:40

Efektywne wykorzystanie robotyzacji oraz AI w budowaniu relacji z klientem – czy to ma sens?

15:40 - 16:25

Analiza klienta a nowe obostrzenia prawne

- dyrektywa omnibus
- 3rd party cookies

16:25

Zakończenie pierwszego dnia Konferencji

Czwartek, 30 marca



09:00 - 09:50

Działania wspierające budowanie dobrych, długotrwałych relacji z klientem, a walka o budżety – trudne rozmowy o pieniądzach w kryzysie

- Redukcja marnotrawstwa budżetów najlepszą metodą oszczędzania. Korygowanie strategii, działań, narzędzi – czy wszystko do czego przywykliśmy, z czego korzystaliśmy do tej pory jest potrzebne, efektywne i czy się opłaca?
- Nauka optymalnego inwestowania, czyli czego dobrego uczą nas kryzysy?

09:50 - 10:35

Prosta (i efektywna) komunikacja z klientem kluczem do wzajemnego zrozumienia

- Jak skutecznie wdrożyć prostą komunikację w przedsiębiorstwie
- Czy personalizacja jest wciąż potrzebna?

10:35 - 11:20

Omni-channel w praktyce – jak wyjść naprzeciw oczekiwaniom klientów i nie zwariować

- Jak badać którymi kanałami komunikować się z klientami
- Generacyjne uprzedzenia – czy silwersi chcą tylko kontaktu offline, a alfy online?
- Efektywna komunikacja z klientem w SM – czy musimy być zawsze dostępni?

11:20 - 11:40

Przerwa

11:40 - 12:25

Angażowanie klienta, jako holistyczna strategii marki. Łączyć, nie dzielić - budowanie mostu między Customer Experience, marketingiem a brandingiem.

- Dlaczego nasi klienci są naszymi najlepszymi ambasadorami/influencerami i jak ich do tego nakłonić?
- Budowanie zaangażowania w kanałach elektronicznych (www, e-mailingi, sms, aplikacje mobilne)

12:25 - 13:10

CHURN w trudnych czasach – czy inflacja jest jedynym powodem odejść klientów?

- Sposoby na utrzymanie klienta w czasach niepewności
- Monitorowanie relacji z klientami – jak wykryć ryzyko (oraz powodów) retencji



13:10 - 13:40

Przerwa

13:40 - 14:25

Endingeering. Rozstanie z rozsądku, czyli jak perspektywicznie zakończyć relację z klientem

- Wiele relacji skończy się w kryzysie, to jak zakończymy je dziś, wpłynie na powodzenie jej wznowienia w przyszłości

14:25 - 15:10

Czy wciąż możemy rozmawiać o lojalności, kiedy kluczem jest dobry produkt i niska cena w niepewnych czasach?

- Budowanie zrównoważonych programów lojalnościowych w czasach wysokiej inflacji
- Marżowość działań lojalnościowych – jak tworzyć, badać i wyciągać wnioski z działań (elastyczność w podejściu)

15:40

Zakończenie Konferencji



KONTAKT



MIEJSCE

Opiekun merytoryczny



Magdalena Marczak

Project Manager

48223339867

m.marczak@pb.pl

Współpraca



Katarzyna Dzedzic

Marketing Manager

22 333 98 26

k.dzedzic@pb.pl

Szczegółowa lokalizacja wkrótce

online



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(21162)

Cena

KLIENT w czasach zmiany

29 - 30 marca 2023, online

1695 zł netto od 2023-02-24 do 2023-02-24

2095 zł netto od 2023-03-30 do 2023-03-30

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](https://apps.bonnier.pl/regulaminy/pdf/Regulamin_wydarzen_platnych_18102022_pdf.pdf) wydarzenia i akceptuję jego treść.
- Chcę wiedzieć pierwszy i otrzymywać Newsletter Konferencji "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](https://apps.bonnier.pl/regulaminy/pdf/RODO_klauzula_informacyjna_konferencje.pdf)

Pieczętka i podpis



Formularz rejestracji: KLIENT w czasach zmiany

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



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. 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.
3. 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.
4. 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.
5. 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.
6. O rezygnacji z udziału w Wydarzeniu należy poinformować Organizatora przesyłając taką informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: konferencje@pb.pl.
7. 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 30% Ceny. Niniejsze postanowienie nie ma zastosowania w przypadku dokonania Zgłoszenia w terminie późniejszym niż na dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia.
8. 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.
9. Nieodwołanie Zgłoszenia lub niewzięcie udziału w Wydarzeniu nie zwalnia podmiotu zgłaszającego z obowiązku zapłaty Ceny.
10. 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.
11. 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.
12. 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.
13. W przypadku odwołania Wydarzenia uiszczona Cena lub jej część zostaną zwrócone lub –za zgodą podmiotu zgłaszającego–przeznaczone na pokrycie kosztów uczestnictwa winnym Wydarzeniu.
14. 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.
15. 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.
16. Zabronione jest zwielokrotnianie Materiałów, wprowadzanie ich do obrotu, rozpowszechnianie w jakiegokolwiek sposób, użyczenie, wyświetlenie, publiczne udostępnienie 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.
17. Zgłaszający zobowiązany jest poinformować uczestnika zgłaszanego do wzięcia udziału w Wydarzeniu, że Organizator może utrwalać 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.
18. 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.
19. Organizator udziela osobie dokonującej Zgłoszenia oraz uczestnikowi Wydarzenia rabatu w wysokości co najmniej 5% na rejestrację na organizowane, w ciągu roku od daty Wydarzenia, jego kolejne edycje lub konferencje, warsztaty, szkolenia płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Celem skorzystania z rabatu uprawniony wprowadza przekazany przez Organizatora kod rabatowy podczas rejestracji. Rabat naliczy się automatycznie. Kod rabatowy będzie przesyłany przez Organizatora – na adres e-mail osoby dokonującej Zgłoszenia oraz uczestnika Wydarzenia podany w formularzu rejestracyjnym na Wydarzenie – w zaproszeniu na kolejną edycję Wydarzenia lub konferencję, warsztat, szkolenie płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Kod rabatowy jest aktywny do upływu wskazanego terminu rejestracji na kolejną edycję Wydarzenia lub konferencję, warsztat, szkolenie płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Rabat dotyczy każdego uczestnika zgłaszanego przez osobę uprawnioną do rabatu. Rabat łączy się z innymi rabatami, chyba że Organizator postanowi inaczej, o czym uprawniony zostanie poinformowany w zaproszeniu.



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 przez uczestnika Wydarzenia systemem teleinformatycznym spełniającym następujące minimalne wymagania techniczne:
- 21.1.1 dostęp do Internetu,
 - 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, video 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 uniemożliwiającej lub utrudniającej uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.
24. W przypadku Wydarzeń stacjonarnych, w sytuacji wprowadzenia, aktami władzy państwowej lub lokalnej na terenie kraju lub jego części, ograniczeń, a także wytycznych właściwych służb, instytucji oraz innych podmiotów realizujących ustawowe obowiązki, które wpływałyby na sposób organizacji Wydarzenia, Organizator zastrzega możliwość wprowadzenia dodatkowych wymagań dla uczestników Wydarzenia celem zapewnienia ochrony ich zdrowia i bezpieczeństwa. Organizator powiadomi uczestników Wydarzenia, na adres e-mail podany w zgłoszeniu rejestracyjnym, o dodatkowych wymogach uczestnictwa oraz konieczności potwierdzenia ich akceptacji w terminie wskazanym w przesłanej wiadomości. Organizator zastrzega sobie prawo odmowy dopuszczenia do uczestnictwa w Wydarzeniu osób, które nie wyrażą zgody na przestrzeganie wymogów, o których mowa w zdaniu poprzednim.
25. 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.
26. 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.

