

2022 - nowa era e-commerce

11 stycznia 2022 / online

wstęp bezpłatny

udział bezpłatny



CEL

Pandemia zdynamizowała rozwój branży e-commerce, trwale zmieniając nawyki zakupowe konsumentów, którzy odchodząc masowo od zakupów w sklepach stacjonarnych, poszukują takiej samej jakości doświadczeń oraz poczucia bezpieczeństwa, ale w kanale zakupów online.

162 mld zł - tyle według prognoz ekspertów PwC wyniesie wartość rynku e-commerce w Polsce w 2026 r.

85% Polaków deklaruje chęć dalszych zakupów online

Te liczby mówią same za siebie – przyszłość e-handlu właśnie się zaczęła.

O tym, że e-commerce rozwija się dzięki innowacjom, powszechnie wiadomo. Jak jednak udowodnił nam czas pandemii, równie istotnym czynnikiem sukcesu firm zajmujących się handlem online jest obecnie dążenie do jak najwyższego poziomu obsługi klienta. Użytkownicy wymagają od sklepów internetowych już nie tylko sprawnie przeprowadzonej transakcji i szybkiej przesyłki, ale również natychmiastowej odpowiedzi na zadane pytania i kompetentnej pomocy przy procesie zakupowym oraz rozwiązywaniu zgłaszanych problemów. Tak by w sklepie online czuli się równie bezpiecznie i komfortowo jak podczas zakupów stacjonarnych.

Z konferencji "2022 - nowa era e-commerce" dowiesz się m.in.:

- Jak sprawić, aby konsument był zadowolony z dokonanych zakupów i stał się stałym klientem?
- Jak zapewnić dynamiczny rozwój i umożliwić ekspansję przedsiębiorstwom z zagranicy?
- Jak wykorzystywać nowoczesne technologie w e-commerce, by zapewnić najwyższą jakość obsługi klienta.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



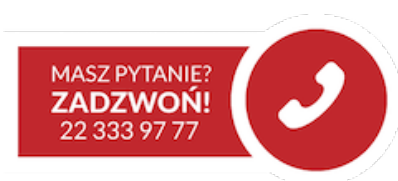
- Jak poprawić ścieżki zakupowe online?
- Co oznacza dla przedsiębiorców rosnący udział mobile na rynku e-commerce i jak się do niego dostosować?
- Które trendy w płatnościach online zyskują na znaczeniu?

Uczestnikom gwarantujemy:

- wysoki poziom merytoryczny wystąpień
- udział uznanych ekspertów branży e-commerce, dzielących się wiedzą i unikalnym doświadczeniem
- możliwość współuczestniczenia w dyskusjach i zadawania pytań

Do udziału w konferencji zapraszamy:

- właścicieli firm i prezesów
- dyrektorów, kierowników, menedżerów działów obszarów e-commerce
- producentów działających w obszarze e-commerce
- koordynatorów e-commerce w swoich organizacjach
- przedstawicieli działów sprzedaży
- menedżerów odpowiedzialni za rozwój e-biznesu i strategię zwiększania przychodów
- dostawców usług związanych z e-commerce (m.in. płatności, dostawy, technologie)





PROGRAM

Wtorek, 11 stycznia

Część 1

10:00 - 10:15

Przywitanie uczestników

10:15 - 11:15

Klient w centrum zainteresowania e-commerce

-  *Daria Auguścik, dyrektor ds. rozwoju biznesu e-commerce, Mastercard*
-  *Joanna Pieńkowska-Olczak, prezes zarządu, country manager w Polsce, PayU*
-  *Łukasz Zembowicz, dyrektor sprzedaży i marketingu, członek zarządu, DPD Polska*
-  *Paweł Kuźma, E-Commerce & TradeMarketing Director, MediaMarkt*
-  *Anna Rutkowska-Didiuk, współzałożycielka, Mokosh Cosmetics*
-  *moderator: Wojciech Kowalczyk, redaktor, Puls Biznesu*

- Nowe wymagania i potrzeby klientów - lekcje z czasów pandemii
- Logistyka z myślą o konsumentach - klucz do sukcesu sprzedażowego e-commerce
- Nowe trendy w płatnościach, w tym płatności odroczone
- Dostarczanie przesyłek w następnym dniu roboczym to już standard. Co będzie kolejnym krokiem?
- Jakie udogodnienia warto wdrożyć do swoich platform sprzedażowych, by otworzyć się na grupy nowych klientów?
- Klienci z kanału mobile - jakie zmiany wymuszają na e-sklepach?

11:15 - 11:25

Przerwa

Część 2

11:25 - 12:00

Polski e-commerce podbija świat. Case study Domator24.com

-  *Dagmara Polak, dyrektor ds. marketingu i sprzedaży, Domator24.com*

Miarą sukcesu e-sklepu jest nie tylko liczba powracających klientów, ale też dotarcie do klientów spoza rodzimego rynku. Laureat plebiscytu e-Gazel Biznesu opowie o dynamicznym rozwoju firmy, o narzędziach i strategii, które pomogą przedsiębiorstwu osiągnąć sukces w Polsce, i o tym, jak rozwija się obecnie na rynku podjąć decyzję o ekspansji poza granice kraju i o wyzwaniach towarzyszących tej decyzji.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



12:00 - 12:10

Przerwa

12:10 - 13:00

Rekiny internetu, czyli jak zwiększyć sprzedaż w e-commerce

-  *Paweł Fornalski, założyciel i CEO, IAI (IdoSell and IdoBooking)*
-  *Maciej Lebedowicz, twórca marki i sklepów, Pan tu nie stał*
-  *Wojciech Wierzchowski, dyrektor handlowy, HSI sp. z o.o.*
-  *Damian Wiszowaty, założyciel i CEO, Gonito*
-  *moderator: Beata Tomaszewicz, dziennikarka, menedżerka, Puls Biznesu*

- Jak zaplanować rozwój działalności e-commerce w firmie także po wygaśnięciu epidemii?
- Elementy, które musisz wziąć pod uwagę, walcząc o lojalność konsumentów
- Jak usprawnić system sprzedażowy, transakcyjny, a także systemy zarządzające procesami i łańcuchem dostaw w e-sklepie?
- Najczęstsze trudności w procesie zakupowym
- Dlaczego warto zainwestować w user experience?
- Jak ułatwić sobie wejście na nowe rynki i odnieść sukces za granicą?

13:00 - 13:15

Przerwa

Część 3

13:15 - 13:45

Dane osobowe w e-commerce

-  *Piotr Zawadzki, radca prawny, rzecznik patentowy, KRK Kieszkowska Rutkowska Kolasiński*

- Obszary działalności e-commerce wymagające uwagi z punktu widzenia RODO
- Ilu zgód użytkowników potrzeba, aby prowadzić działalność? Jednej, dwóch, trzech, a może żadnej?
- Regulamin strony, polityka cookies i inne wymogi stawiane platformom sprzedażowym

13:45 - 14:00

Przerwa

Część 4

14:00 - 14:50

Krótką historia przyszłości e-commerce. Trendy technologiczne

-  *Artur Malinowski, Digital Marketing Director, Grupa Empik*
-  *Przemysław Wąłasz, wiceprezes zarządu, Europejskie Centrum Remarketingu sp. z o.o.*

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



 *Patryk Dolewa, dyrektor ds. technologii i transformacji biznesowej, Gemini Polska*

 *Małgorzata Kwiecień, E-commerce Business Manager, CCC SA*

 *Michał Pachnik, wicedyrektor e-commerce, CCC S.A.*

 *moderator: Beata Tomaszewicz, dziennikarka, menedżerka, Puls Biznesu*

- Które z nowoczesnych technologii zapewniają klientom najwyższą jakość obsługi?
- Jak personalizacja oparta na AI podnosi sprzedaż?
- Jak efektywnie wykorzystywać VR, chatboty czy social marketing?

14:50 - 14:50

Zakończenie konferencji

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 98 25



konferencje@pb.pl

(8306)



PRELEGENCI



Daria Auguścik

dyrektor ds. rozwoju biznesu e-commerce Mastercard

Odpowiada za strategię i realizację działań firmy w obszarze rozwoju sieci akceptacji kart płatniczych w e-commerce oraz za współpracę biznesową z agentami rozliczeniowymi i partnerami handlowymi. Jest także odpowiedzialna za budowanie lepszego doświadczenia klientów korzystających z płatności kartą w e-commerce. Daria dołączyła do Mastercard w 2011 roku jako Customer Delivery Manager, odpowiadając za techniczne wdrożenia nowych produktów i usług firmy na rynku polskim. Była m.in. odpowiedzialna za innowacyjny projekt wdrożenia pierwszych płatności mobilnych. Daria Auguścik ma 16 lat doświadczenia w branży płatniczej. Karierę zawodową rozpoczynała w ING Banku Śląskim w departamencie kart płatniczych. Odpowiadała tam za produkty kartowe; wdrażała w Banku technologię EMV oraz technologię płatności zbliżeniowych dla kart debetowych i kart kredytowych. Jest absolwentką ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach z zakresu finansów międzynarodowych i bankowości.



Patryk Dolewa

dyrektor ds. technologii i transformacji biznesowej Gemini Polska

Pasjonat nowoczesnych technologii od ponad 15 lat zajmujący się praktycznym ich zastosowaniem w różnych branżach, takich jak produkcja, bankowość, retail czy farmacja. Odpowiadał m.in. za strategiczne projekty IT w GE Capital czy budowę globalnego centrum kompetencji e-commerce w Staples. Lauerat prestiżowych konkursów takich jak IT Manager of Tomorrow czy CIONET Digital Excellence. Z Gemini Polska związany od 2019 roku. W Gemini Polska odpowiada za transformację cyfrową organizacji oraz wspieranie jej rozwoju za pomocą nowoczesnych technologii. Absolwent dwóch wydziałów Politechniki Gdańskiej: Elektroniki, Telekomunikacji i Informatyki oraz Zarządzania i Ekonomii.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77





Paweł Fornalski

założyciel i CEO IAI (IdoSell and IdoBooking)

Paweł Fornalski aktywnie kształtuje polski e-commerce od 21 lat. W 2016 r. pismo „eHandel” przyznało mu nieoficjalny tytuł „Ojca chrzestnego polskiego e-commerce”, a w najbardziej prestiżowym konkursie branżowym eKomersy otrzymał nagrodę specjalną za największy wkład w rozwój polskiego e-commerce. Zawodowo jest założycielem i prezesem IAI, które od 2000 r. dostarcza najstarszą i największą platformę w SaaS dla sklepów internetowych, czyli IdoSell (www.idosell.com). Dzięki swobodzie konfiguracji i wyglądu, skalowalności, bezpieczeństwu i świetnemu stosunkowi ceny do jakości i możliwości korzysta z niego 6500 średnich i dużych sklepów internetowych w Polsce, generując rocznie łączne obroty ponad 12,5 mld zł. Od listopada 2013 r. działa także w branży hospitality z projektem IdoBooking (www.idobooking.com), który umożliwia rezerwację noclegów przez stronę WWW pomiędzy turystą a właścicielem apartamentu, pensjonatu lub domu wakacyjnego i przy tym integracji z serwisami rezerwacyjnymi, tj. Booking.com, Airbnb, Expedia itp. Paweł Fornalski zaczynał przygodę z komputerami w 1990 r., a w branży internetowej działa od 1997 r. Przed sukcesem IdoSell był freelancerem i programistą. Ukończył studia inżynierskie, magisterskie i doktoranckie na Wydziale Informatyki Politechniki Szczecińskiej. Po studiach prowadził również portale społecznościowe, w tym Hip-Hop.pl – pierwszą dużą społeczność, a w przeszłości najpopularniejszą stronę muzyczną w Polsce – który sprzedał w 2013 r. Mieszka w Szczecinie.



Wojciech Kowalczyk

redaktor Puls Biznesu



Paweł Kuźma

E-Commerce & TradeMarketing Director MediaMarkt

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77





Małgorzata Kwiecień

E-commerce Business Manager CCC SA

Od 16 lat związana z retailem, przez lata w Sephora Polska sp. z o.o., aktualnie w CCC S.A. Posiada szerokie doświadczenie w marketingu, zarówno w planowaniu strategii komunikacji, jak i w zakresie ATL, BTL, social mediów oraz CRM. W e-commerce od 5 lat na stanowiskach kierowniczych. Uczestniczyła we wdrożeniu wielu projektów e-commerce i cross channel, w tym zmianie platformy e-commerce i wdrożeniu odbiorów zamówień online w sklepach stacjonarnych. Specjalizuje się w analizie biznesowej, planowaniu sprzedaży, budowaniu i egzekucji akcji handlowych w oparciu o szeroką komunikację onsite i offsite.



Maciej Lebedowicz

twórca marki i sklepów Pan tu nie stał

Urodzony w 1982 roku w Zamościu, zajmuje się projektowaniem grafiki użytkowej. Od 2006 roku prowadził wraz z żoną Justyną bloga promującego dobre polskie wzornictwo. Publikowali w nim plakaty, ilustracje do książek, okładki magazynów, opakowania i etykiety z lat 60.-80. Rychło okazało się, że amatorów dobrego polskiego wzornictwa jest więcej, a zdobyte przez małżonków eksponaty nie są już wystarczające, dołożyli więc wszelkich starań, by stworzyć towar na miarę potrzeb czytelników - ubrania i akcesoria dobrej jakości, przywodzące na myśl estetykę czasów minionych. Produkty Pan tu nie stał można obecnie dostać w firmowych sklepach w Łodzi, Warszawie, Krakowie oraz w internecie na www.pantuniestal.com.



Artur Malinowski

Digital Marketing Director Grupa Empik

Menadżer z kilkunastoletnim stażem. W 2020 roku dołączył do Empiku, gdzie pełni funkcję Digital Marketing Directora. Odpowiada za obszary performance marketingu, SEO & content marketingu i social media oraz za rozwój wewnętrznej oferty reklamowej na platformie Empik.com. Wcześniej doskonalił umiejętności, m.in. zarządzając agencją performance marketingu (iProspect / dentsu) czy domem mediowym (Carat / dentsu). Jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz University of Salford (UK). Z zamiłowania instruktor narciarstwa oraz pasjonat freeride'u i skitourów.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77





Michał Pachnik

wicedyrektor e-commerce CCC S.A.

Praktyk w obszarze e-commerce oraz e-marketingu. Posiada wieloletnie doświadczenie związane zarówno z implementacją i wykorzystywaniem technologii stosowanych w świecie digital marketingu, jak i zarządzaniem procesami biznesowymi w e-commerce. Podczas swojej kariery m.in. współuczestniczył w budowaniu pierwszego polskiego biura zanox (obecnie Awini), pracując tam przez 4 lata i wspólnie nakreślając standardy, w oparciu o które budowana została pozycja tej firmy. Przed dołączeniem do CCC pracował na stanowisku Strategy & Operations Director w agencji performance – Optimise, odpowiadając m.in. za rozwój produktów i usług spółki. Dzisiaj zarządza obszarem e-commerce marketingu oraz aplikacji mobilnej w CCC.



Joanna Pieńkowska-Olczak

prezes zarządu, country manager w Polsce PayU

Joanna Pieńkowska-Olczak dołączyła do PayU w maju 2011 roku, mając za zadanie utworzenie PayU Acquiring Centre, które rozpoczęło swoją działalność 9 miesięcy później. Jako dyrektor ds. produktów i usług płatniczych odpowiadała za rozwój usług finansowych PayU, a następnie, już jako Country Manager, także za wszelkie inicjatywy handlowe, współpracę z bankami oraz organizacjami płatniczymi, jak również zarządzanie budżetem przychodowo-kosztowym. Została mianowana na Prezesa PayU S.A. 1 kwietnia 2020 r., pozostając jednocześnie na stanowisku Country Managera PayU w Polsce, które zajmuje od kwietnia 2017 roku. Wcześniej przez 14 lat pracowała w banku BZWBK (Grupa Santander), odpowiadając za ofertę produktową banku w kanałach zdalnych oraz segment kart płatniczych. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w branży płatniczej. Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, kierunku bankowość. Posiada Certyfikat w Zarządzaniu Kartami Płatniczymi (IFS Certificate in Bank Card Management). Prywatnie jeździ na nartach oraz podróżuje z rodziną.



Dagmara Polak

dyrektor ds. marketingu i sprzedaży Domator24.com

Absolwentka Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu oraz Uniwersytetu Zielonogórskiego. Z firmą Domator24.com jest związana od prawie 5 lat.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77





Anna Rutkowska-Didiuk

współzałożycielka Mokosh Cosmetics

Menedżerka, coach, psycholog społeczny, entuzjastka naturalnej pielęgnacji i zdrowego stylu życia. W 2014 roku założyła spółkę Mokosh produkującą kosmetyki naturalne, która bardzo szybko stała się rentowna. W firmie zajmuje się handlem zagranicznym, marketingiem i PR-em, a także nadzoruje obszar produkcyjny i prawnoksięgowy. Produkty firmy Mokosh zdobyły uznanie w Polsce, są obecne w wielu kanałach sprzedaży, a od dwóch lat cieszą się coraz większą popularnością za granicą w ponad dwudziestu krajach w UE i poza nią. Firma Mokosh posiada w swoim portfolio kilkadziesiąt produktów pod marką Mokosh/ Mokann Cosmetics, Needit Nature, a także produkuje kosmetyki kontraktowo dla innych marek naturalnych. Zarówno spółka Mokosh, jak i produkowane przez nią kosmetyki na przestrzeni kilku lat działalności były docenione w wielu branżowych pismach (m.in. "Forbes", "Puls Biznesu", "Kierunek Kosmetyki") i otrzymały szereg nagród (e-Gazeta Biznesu, Glamour Glammies, Prix de Beaute Cosmopolitan, Top Avanti, Qłtowy kosmetyk, Love Cosmetics Awards i wiele innych). Anna Rutkowska-Didiuk wraz ze swoją współniczką Anną Didiuk otrzymała tytuł Bizneswoman Roku 2019 w konkursie Sukces Pisany Szminką w kategorii Biznes Roku.



Beata Tomaszewicz

dziennikarka, menedżerka Puls Biznesu

Dziennikarka z kilkunastoletnim doświadczeniem. Publikowała m.in. „Pulsie Biznesu” i „Dzienniku Gazecie Prawnej”. Współtworzyła portale obserwatorfinansowy.pl i INNPoland.pl. Specjalizuje się w makroekonomii, rynku finansowym i kapitałowym, a także funduszach europejskich. Od pięciu lat w Bonnier Business Polska odpowiada za organizowanie i prowadzenie konferencji, debat, wywiadów wideo, webinarów i podcastów, które przyczyniają się do poszerzania wiedzy przedsiębiorców oraz do rozwoju innowacyjności Polsce. Poruszają tematy najbardziej gorące dla poszczególnych sektorów gospodarki. Relacje z tych wydarzeń można przeczytać na łamach Pulsu Biznesu, a także obejrzeć na pb.pl i bankier.pl.



Przemysław Wałasz

wiceprezes zarządu Europejskie Centrum Remarketingu sp. z o.o.

Absolwent Wyższej Szkoły Zarządzania na wydziale Logistyki. Posiada 16-letnie doświadczenie w branży remarketingu. W tym czasie tworzył działy remarketingu w firmach z sektora finansowego. Od 2009 roku współtwórca i wiceprezes zarządu w spółce Europejskie Centrum Remarketingu Sp. z o.o. dostarczającej rozwiązania informatyczne oraz outsourcing procesów remarketingu. Twórca między innymi systemu AfterLease wspomagającego procesy remarketingowe oraz platformy poleasingowe.pl. Uczestnik wielu projektów mających na celu optymalizację działań działów remarketingu.





Wojciech Wierzchowski

dyrektor handlowy HSI sp. z o.o.



Damian Wiszowaty

założyciel i CEO Gonito

Ekspert sprzedaży na Amazon, prawnik, specjalista w zakresie prawa własności intelektualnej i nowych technologii. Założyciel oraz CEO Gonito - agencji, która jako pierwsza w Polsce zaoferowała wsparcie i optymalizację sprzedaży na Amazon, pomagając klientom w wejściu na nowe rynki. Gonito wspiera ponad 300 firm w ramach obsługi abonamentowej, generując roczną wartość sprzedaży o wartości ponad 500 mln zł rocznie, działając na 12 rynkach - europejskich oraz północnoamerykańskich.



Piotr Zawadzki

radca prawny, rzecznik patentowy KRK Kieszkowska Rutkowska Kolasiński

Od ponad 10 lat wspiera klientów w sprawach z zakresu własności intelektualnej, prawa nowych technologii, a także danych osobowych. Doradza spółkom z najbardziej innowacyjnych sektorów gospodarki, takich jak przemysł farmaceutyczny, media, reklama, IT oraz elektronika, a także klientom z sektora bankowo-finansowego, energetycznego, budowlanego, samochodowego, filmowego oraz spożywczego. Koncentruje się na prawie znaków towarowych oraz prawie patentowym, prawie autorskim, regulacjach e-commerce, ochronie domen internetowych, prawie reklamy, ochronie tajemnic przedsiębiorstwa, a także prawie danych osobowych oraz regulacjach dotyczących danych nieosobowych (w tym Big Data). Reprezentuje klientów przed Urzędem Patentowym RP, Urzędem Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej (EUIPO), sądami powszechnymi, administracyjnymi i arbitrażowymi. Doradza w zakresie umów IT i dotyczących oprogramowania, chmury obliczeniowej, transakcji związanych z know-how, a także dotyczących prac badawczo-rozwojowych. Wspiera klientów w procesach związanych z wdrożeniem RODO, transferami danych osobowych poza EOG i przetwarzaniem danych wrażliwych. Brał także udział w licznych transakcjach handlowych związanych z nabywaniem, przekazywaniem i wnoszeniem praw własności intelektualnej, w tym na rynku nieruchomości, a także w transakcjach typu M&A. Jest absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Ukończył także kurs prawa włoskiego i europejskiego organizowany przez Uniwersytet Warszawski we współpracy z Uniwersytetem w Katanii oraz podyplomowe studia z zakresu prawa nowoczesnych technologii na Akademii Leona Koźmińskiego. Jest Członkiem Stowarzyszenia Ochrony Własności Intelektualnej – Polskiej Grupy Międzynarodowego Stowarzyszenia Ochrony Własności Intelektualnej (AIPPI).





Łukasz Zembowicz

dyrektor sprzedaży i marketingu, członek zarządu DPD Polska

Od ponad 22 lat związany z branżą logistyczną, z firmą DPD Polska od 2007 roku. Początkowo zarządzał działem kluczowych klientów, a następnie był dyrektorem regionalnym ds. sprzedaży i operacji. Obecnie stoi na czele pionu sprzedaży i marketingu największej firmy kurierskiej w Polsce, odpowiadając za kompleksowe działania związane z akwizycją, utrzymaniem i satysfakcją klienta oraz wizerunkiem marki DPD w Polsce. Prywatnie mąż, ojciec dwóch córek, pasjonat gotowania i jazdy motocyklem oraz miłośnik zabytkowych samochodów.



KONTAKT



MIEJSCE

Opiekun merytoryczny



Beata Tomaszek

Project Manager - dziennikarz

☎ 48223339751

✉ b.tomaszek@pb.pl

Współpraca



Joanna Czyczuk-Oziębło

Marketing Manager - Team

Leader

☎ 48223339825

✉ j.czyczuk@pb.pl

Szczegółowa lokalizacja wkrótce

online

Partner

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 98 25



konferencje@pb.pl

(8306)



dpd



Mastercard

Mastercard jest firmą technologiczną działającą w globalnym obszarze płatności. Obsługujemy najszybszą światową sieć przetwarzania płatności, łączącą konsumentów, instytucje finansowe, punkty handlowo-usługowe, rządy i przedsiębiorstwa. Przetwarzamy transakcje realizowane przez ponad 2,3 miliardy kart płatniczych, w 150 walutach, w ponad 210 krajach i terytoriach na całym świecie. Produkty i rozwiązania Mastercard sprawiają, że wszelkie czynności związane z zakupami, podróżami, prowadzeniem firmy, czy zarządzaniem finansami są łatwiejsze, bezpieczniejsze i bardziej efektywne. W 2007 roku Mastercard wprowadził na polski rynek karty płatnicze w technologii zbliżeniowej, które dzisiaj są praktycznie standardem: ponad 77% kart płatniczych w portfelach Polaków to karty, którymi możemy szybko i wygodnie płać zbliżeniowo. Już dwie na trzy transakcje w Polsce, realizowane kartami Mastercard, to transakcje zbliżeniowe. Od trzech lat w Polsce jest dostępna globalna platforma płatności Masterpass, która umożliwia wygodne i bezpieczne płatności w e-commerce i m-commerce. Rozwiązanie udostępnia obecnie ćwierć miliona akceptantów w 24 krajach w Europie i na świecie.

DPD Polska

DPD Polska jest częścią DPDgroup, jednej z największych międzynarodowych sieci kurierskich w Europie. Firma dostarcza najwyższej jakości usługi nadawcom i odbiorcom paczek, a także dąży do neutralności doręczeń względem środowiska. DPD Polska posiada 61 oddziałów w całym kraju i współpracuje z 8100 kurierami. Do dyspozycji klientów jest również ponad 5 tys. punktów DPD Pickup oraz możliwość zarządzania doręczeniem na portalu mojapaczka.dpd.com.pl

PayU

PayU to wiodący dostawca usług płatności internetowych na szybko rozwijających się rynkach. Realizując wizję opartą na tworzeniu świata bez granic finansowych, firma jest także jednym z największych inwestorów w przestrzeni fintech na świecie, z inwestycjami o łącznej wartości ponad 1 miliarda dolarów. PayU oferuje międzynarodowe rozwiązania płatnicze, które pozwalają na kompleksową obsługę zagranicznych rynków e-commerce. Integracja z systemem PayU gwarantuje dostęp do lokalnych metod płatności w Europie, Azji, na Bliskim Wschodzie, w Afryce i Ameryce Łacińskiej, które wraz z kartami płatniczymi zapewniają całościowe pokrycie danego rynku. Dla firm, które myślą o rozwijaniu sprzedaży transgranicznej na wielu rynkach, powstał PayU Hub, czyli globalne rozwiązanie płatności online, dzięki któremu wykonując integrację z jednym API można przyjmować płatności w krajach na całym świecie.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77

