



Digital marketing

24 lutego 2022 / online

1295 zł netto do 24 lutego (cena udziału online)



CEL

Szukasz nowych sposobów na pozyskanie klientów w digitalu? Skorzystaj z doświadczeń najlepszych ekspertów w branży i dowiedz się, jak skutecznie planować działania marketingowe w sieci i realizować najbardziej ambitne cele. Dołącz do **V edycji konferencji Digital marketing**. Widzimy się **24 lutego w formule online**. Jak co roku aktualne porady i nowi prowadzący.

WEŹ UDZIAŁ W KONFERENCJI >>

Podczas spotkania obalimy mity dotyczące influencer marketingu i sprawdzimy, czy TikTok w bankowości ma sens. Dowiesz się także, które narzędzia najlepiej sprawdzają się w prowadzeniu kampanii digitalowych, jak ocenić efektywność podjętych działań reklamowych oraz zobaczysz, ile kosztuje wdrażanie nowoczesnych rozwiązań. Ponadto:

- zdradzimy, jak inicjować spontaniczne decyzje zakupowe klientów,
- podpowiemy, jak radzić sobie ze ślepotą banerową (banner blindness),
- pokażemy nieprezentowane dotąd case studies z różnych branż.

Za nami cztery udane edycje konferencji Digital marketing. W piątej postawiliśmy na praktyczne wskazówki ekspertów, case studies i najnowsze trendy w branży. Zaufaj nam kolejny raz lub dołącz po raz pierwszy i sprawdź, jaka siła drzemie w digital marketingu.

ZAREJESTRUJ SIĘ >>

Wydarzenie objęte jest akredytacją DIMAQ, co oznacza, że uczestnicząc w nim posiadasz certyfikację (prelegent 30 punktów, uczestnik 8 punktów).

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



DIMAQ to międzynarodowy program weryfikacji i certyfikacji kompetencji digital marketingowych. Więcej informacji TUTAJ.





PROGRAM

Czwartek, 24 lutego

08:55 - 09:00

Przywitanie Uczestników

09:00 - 09:40

Planowanie działań w digital marketingu

 *Daria Herman, E-commerce & Digital Expert, BNP Paribas Bank Polska*

- Jak zaplanować działania w digital marketingu
- Narzędzia, z których warto korzystać w prowadzeniu kampanii
- Jak ocenić efektywność wybranych działań reklamowych
- Praktyczne wskazówki na temat prowadzenia kampanii online

09:40 - 10:20

Bank na TikToku. Czy to ma sens?

 *Mateusz Herrmann, Digital Marketing Manager Citi Handlowy*

- Wyzwania marketingowe jakie stoją przed branżą finansową i przegląd podejmowanych działań na przykładzie Citi Handlowy
- Specyfika TikToka. Dlaczego ten kanał zmienia zasady gry
- Zaprojektowanie i egzekucja kampanii produktów depozytowych na TikToku
- Key learnings - jakie wyniki oraz wnioski wyciągneliśmy z kampanii na TikToku

10:20 - 10:50

Programmatic Buying in-house

 *Łukasz Bańkowski, Enterprise Sales Manager, Adform*

In-house, to w dosłownym tłumaczeniu realizacja działań we własnym zakresie, siłami własnego zespołu. W przypadku kampanii w modelu programmatic buying pozwala markom na dodatkową kontrolę, przejrzystość, a co za tym idzie wyższą efektywność transparentnie prowadzonych działań. Czy zyskujący (wg IAB Europe) na popularności model programmatic In-house jest szansą dla twojej organizacji? Na to i wiele innych pytań odpowiemy podczas najbliższej konferencji.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



10:50 - 11:00

Przerwa

11:00 - 11:40

Data Driven Content Marketing – oddziaływanie na poszczególne etapy lejka konwersji

 *Piotr Zapala, Digital Manager, Orange Polska*

 *Małgorzata Wróbel, Kierownik Performance Marketing, Orange Polska*

- Banner blindness
- Data driven content marketing – idea włączenia do mixu nowej usługi Orange
- Proces technologiczny – taktyka, mierniki, użyty stack technologiczny
- Data analysis and optimization – wyznaczanie zbiorów do analizy ; wdrażanie taktyk optymalizacyjnych
- Podsumowanie – world in numbers

11:40 - 12:20

“Nie pytamy po co, ważne, że mają”, czyli pierwsza kampania Allegro skierowana do młodszego pokolenia

 *Joanna Kobylińska-Andrzejak, Senior Brand Management Specialist, Allegro*

YouTube i inne sociale, citylighty, murale, Tik Tok-owy challenge, partnerstwo z radiem Newonce, kampania programmatic, kampania wewnętrzna na Allegro - to był nasz plan na dotarcie z najnowszą kampanią Allegro do GenZ i młodszej części Millenialsów (czyli osób 18-30 lat).

Jeśli interesuje Was jakie kreacje przygotowaliśmy oraz czy kampania okazała się sukcesem, to dołączcie do mojego konferencyjnego wystąpienia. Z wielką przyjemnością o tym wszystkim opowiem.

12:20 - 12:50

Zapomnij wszystko, co wiesz o influencer marketingu

 *Monika Kuc, Head of Influencer Marketing, Tradedoubler*

Kampanie z influencerami zazwyczaj wiążą się z ryzykiem, na szczęście są sposoby jak je minimalizować. Opowiem o tym, co warto mierzyć i jak skutecznie realizować cele sklepu internetowego. Nie przywiązujemy się do swoich wizji, bo często cyfry nie potwierdzają tego, co nam się wydaje.



12:50 - 13:20

Przerwa

13:20 - 14:10

Perswazja w 2022: jak powodować spontaniczne decyzje zakupowe w digital marketingu (i zachować klasę!)

 *Maciej Zbroszczyk, Kierownik Affiliate Marketingu w Groupon odpowiedzialny za rynki Europy, Bliskiego Wschodu i Azji.*

5 zasad sukcesu w digital marketingu czyli praktyczne wnioski z 100+ płatnych kursów, które przerobiłem

14:10 - 14:50

Jedno źródło danych o użytkowniku – czyli jak dobrze wykorzystać marketing automation w praktyce

 *Anna Pantus, Digital Marketing Consultant, Monday Group & Dell Technologies*

- Marketing automation - wnioski, trendy, przewidywania
- Zrozumieć automatyzację - kryteria decyzyjne i rozmiar problemu
- Jak zbudować automatyczny lejek marketingowy
- Cena i koszty automatyzacji: dlaczego musimy rozmawiać o pieniądzach?
- Wybrane case study

14:50 - 15:00

Przerwa

15:00 - 15:40

E-fakturyzacja w kontekście digital marketingu-case study

 *Dominik Marzec, Digital Manager, E.ON*

- Różnorodne kanały i techniki komunikacji
- Wykorzystanie narzędzi samoobsługowych
- Język korzyści
- Aspekt CSR

15:40 - 16:30

Case study: Jak wdrożyć Search Ads 360 i nie zwariować? Jak właściwie się przygotować i czerpać korzyści z Machine Learning

 *Jan Raniecki, Accenture Interactive – Konsultant ds. Marketingu Internetowego*

- W jakiej sytuacji zastanowić się nad wdrożeniem SA360
- Jak przygotować strukturę konta aby w pełni czerpać korzyści z Machine Learning

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



- Na jakie metryki zwrócić uwagę przy optymalizacji kampanii oraz jaką strategię obrać
- Jakich błędów unikać przy wykorzystaniu Search Ads 360

16:30 - 17:10

Digital Agent w Omnichannelowym Środowisku-case study

 Marcin Dyliński, Dyrektor Marketingu i E-Commerce, CUK Ubezpieczenia

Pandemia przyniosła nowe rozwiązania, które należy budować zdobywając przewagę konkurencyjną, a przede wszystkim wzorowo obsłużyć Klienta wg. preferencji zakupowych, nie budujemy sprzedaży, ale poprzez doradztwo i ekspercko jesteśmy bliżej potrzeb Konsumenta.

17:10

Zakończenie konferencji





PRELEGENCI



Łukasz Bańkowski

Enterprise Sales Manager, Adform

Ekspert z niemal 10-letnim stażem w projektach digital. W Adform, niezależnym dostawcy narzędzi do nowoczesnego marketingu odpowiada za rozwój biznesu w Polsce i pomoc marketerom w osiągnięciu lepszej wydajności prowadzonych działań. Wcześniej pracował m.in. jako kierownik projektów online na Wyborcza.pl. Absolwent wydziału Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Regularnie prezentuje na konferencjach, m.in. IAB Forum, IAB How to programmatic, IAB How to retail, E-retail Challenge, Gazeta.pl LAB, YieldFest. Ekspert z niemal 10-letnim stażem w projektach digital. W Adform, niezależnym dostawcy narzędzi do nowoczesnego marketingu odpowiada za rozwój biznesu w Polsce i pomoc marketerom w osiągnięciu lepszej wydajności prowadzonych działań. Wcześniej pracował m.in. jako kierownik projektów online na Wyborcza.pl. Absolwent wydziału Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Regularnie prezentuje na konferencjach, m.in. IAB Forum, IAB How to programmatic, IAB How to retail, E-retail Challenge, Gazeta.pl LAB, YieldFest.



Marcin Dyliński

Dyrektor Marketingu i E-Commerce, CUK Ubezpieczenia

Posiada wieloletnie doświadczenie w zakresie transformacji digitalowych przedsiębiorstw, zarządzania różnorodnymi kanałami sprzedaży, marketingiem efektywnościowym oraz business development. Specjalizuje się w budowaniu efektywnych zespołów, transformacji cyfrowej, wdrażaniu produktów na rynek, budowie kanałów sprzedaży. Realizował liczne projekty związane rozwojem i optymalizacją. Ma duże doświadczenie w zakresie digitalowych projektów rozwojowych oraz transformacyjnych, zarządzał macierzowymi i zdalnymi strukturami na różnych szczeblach kariery, polityką handlową, przygotowywaniem i wdrażaniem strategii sprzedaży i marketingowych. Marcin Dyliński budował swoje doświadczenia na rynkach: dystrybucyjnym, telekomunikacyjnym oraz wydawniczym. Swoje doświadczenie zdobywał w takich firmach jak: Zibi Sp. z o.o., Orange Polska S.A. oraz w Grupie PWN (jako członek zarządu spółki PZWL oraz ePWN), a obecnie odpowiada za Marketing oraz kanały zdalne w CUK Ubezpieczenia.

ZADZWOŃ!
22 333 97 77





Daria Herman

E-commerce & Digital Expert, BNP Paribas Bank Polska

Ekspertka digital marketingu i rynku e-commerce z ponad 10 letnim doświadczeniem. W BNP Paribas odpowiada za kampanie performance oraz uczestniczy w licznych projektach rozwijających cyfrową sprzedaż. Aktywnie wspiera kobiety będąc uczestniczką w Programie „Kobiety Zmieniające BNP Paribas”. Prowadzi również własny medyczny startup mRecepta. Jest absolwentką Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz skończyła studia podyplomowe z Marketingu Internetowego w Szkole Głównej Handlowej. Prywatnie mama Marysi i Leona, miłośniczka sportu, fanka literatury i nowych technologii.



Mateusz Herrmann

Digital Marketing Manager Citi Handlowy

Od 7 lat związany z marką Citi Handlowy, początkowo zaangażowany w struktury sprzedażowe a następnie 3 lata odpowiadałem za rozwój biznesu oraz obsługę oddziałów Citi. Ostatnie lata skupiam się prywatnie i zawodowo wyłącznie na działaniach czysto marketingowych akwirujących nowych Klientów dla sektora finansowego. Absolwent Executive Master of Business Administration. W czasie pozawodowym skupiony na rodzinie oraz rozwoju prywatnego kanału YT o tematyce wędkarskiej.



Joanna Kobylińska-Andrzejak

Senior Brand Management Specialist, Allegro

Pracę w Allegro rozpoczęła od prowadzenia kampanii mobile, a także kampanii sprzedażowych kategoryalnych i multikategoryalnych. Na swoim koncie ma m.in. koordynację: kampanii świątecznej „Czego szukasz w Święta - English for Beginners” (nagrodzone Brązowym Lwem na Cannes Lions 2017), kampanii „Czego szukasz na co dzień - Gitara” (jedyna reklama z Polski nagrodzona w konkursie reklamowym Epica 2016, srebro), kampanii „Album | Reklama świąteczna 2019”, Teledysku świątecznego Allegro - „Wspólna chwila”. W roku 2021 odpowiedzialna była za przeprowadzenie pierwszych kampanii wizerunkowych Allegro skierowanych do Young Buyers (18-30 lat), jak i Silver Generation (50+), a także świątecznej kampanii wizerunkowej. Jest absolwentką podyplomowych studiów z Psychologii społecznej na SWPS (2021) w ramach poszerzania swoich kompetencji dotyczących zachowań międzyludzkich.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77





Monika Kuc

Head of Influencer Marketing, Tradedoubler

Monika Kuc pracuje w Tradedoubler na stanowisku Head of Influencer Marketing, gdzie kieruje zespołem Metapic zajmującym się prowadzeniem kampanii influencer marketing dla e-commerce. Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, studiowała także na Uniwersytecie w Konstanz w Niemczech oraz w Międzynarodowej Szkole Kostiumografii i Projektowania Ubioru w Warszawie. Szczególnie interesuje ją tematyka budowania marki i potencjał portali społecznościowych.



Dominik Marzec

Digital Manager, E.ON

Wcześniej przez wiele lat zarządzał ecommerce, komunikacją i platformami online w branży ubezpieczeniowej, telekomunikacyjnej i medycznej. Absolwent Zarządzania i Marketingu oraz Stosunków Międzynarodowych na SGH, a także Prawa.



Anna Pantus

Digital Marketing Consultant, Monday Group & Dell Technologies

Z e-biznesem i digital marketingiem jestem związana od 2013 roku. Specjalizuję się w procesach marketing automation oraz budowaniu automatycznych lejków sprzedażowych. Na co dzień pomagam klientom tworzyć kręgosłupy cyfrowe w organizacjach z całego świata. Koordynuję projekty biznesowe głównie w zakresie marketingu cyfrowego, kampanie mailingowe, PR-owe, social mediowe oraz graficzne. Współpracowałam z markami z branż takich jak: IT, analityka, energetyka, finanse, nieruchomości, HR i sztuczna inteligencja. Staram się sprawić, by technologie w obszarze automatyzacji marketingu były bardziej dostępne i zrozumiałe dla biznesu. Pracowałam m.in. dla Konica Minolta Business Solutions Polska, SAS Institute, Tauron, EWL, Polsko-Ukraińskiej Izby Gospodarczej.



Jan Raniecki

Accenture Interactive – Konsultant ds. Marketingu Internetowego i szkoleniowiec

Certyfikowany specjalista z zakresu wyszukiwarek internetowych oraz analityki webowej z ponad 7-letnim doświadczeniem w marketingu internetowym. W przeszłości współpracował z dużymi i małymi firmami oraz osobami fizycznymi, aby pomóc im osiągnąć cele biznesowe poprzez zróżnicowane kanały akwizycji. Jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz finalistą międzynarodowego konkursu Henkel Innovation Challenge. Gościenny wykładowca na polskich uczelniach dzielący się doświadczeniem z zakresu marketingu internetowego.



Małgorzata Wróbel

Kierownik Performance Marketing, Orange Polska

Ekspertka digital marketingu i e-commerce, z branżą on-line związana od 2007 roku. Wdrażała innowacyjne projekty dla branży ubezpieczeniowej i emerytalnej, m.in. interaktywne kampanie on-line i aplikacje mobilne. Posiada również 3-letnie doświadczenie w branży bankowości inwestycyjnej, w której poza koordynacją całości działań marketingowych na Polskę, wprowadziła i rozwijała działania retargetingowe dla regionu CEE. Obecnie związana z Orange Polska, gdzie odpowiada za całość działań performance on-line dla marek Orange, NJU i Flex. Prezeska Fundacji ANIWEL, pasjonatka psychologii zwierząt i mindfulnessu.



Piotr Zapala

Digital Manager, Orange Polska

Od 2005 aktywnie działa biznesowo w szeroko rozumianym Internecie. Specjalista z zakresu marketingu internetowego w oparciu o model Data Driven. Zaangażowany w projekty internetowe związane z rekrutacją i autonomicznymi systemami oceny. Posiada również 5 letnie doświadczenie w branży centrów handlowych. Odpowiadał za przygotowanie i wdrożenie usługi łączącej odwiedzinę witryny i wizyty centrum handlowym. Aktywnie działał w obszarze startupowej - food delivery. Aktualnie związany z Orange Polska gdzie odpowiada za budowanie rozpoznawalności marki i oferty w przestrzeni online. Pasjonat historii i badacz powtarzalności procesów społecznych.



Maciej Zbrozczyk

Kierownik Affiliate Marketingu w Groupon odpowiedzialny za rynki Europy, Bliskiego Wschodu i Azji.

Maciek specjalizuje się w Performance Marketingu, jego działania zorientowane są na realizację konkretnych celów sprzedażowych. Jego obszarami specjalizacji oprócz Affiliate Marketingu są budowanie strategii marki, sales funnels i optymalizacja konwersji.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77





KONTAKT



MIEJSCE

Opiekun merytoryczny



Ewelina Stęplewska

Project Manager



48223339838



e.stepleska@pb.pl

Współpraca



Joanna Czyczuk-Oziębło

Marketing Manager - Team



48223339825



j.czyczuk@pb.pl

Szczegółowa lokalizacja wkrótce

online

Patron



DIMAQ
accredited

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(5204)

Formularz rejestracji: Digital marketing

Cena

Digital marketing

24 lutego 2022, online

1295 zł netto od 2022-02-24 do 2022-02-24

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](#)

Pieczętka i podpis

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(5204)

Formularz rejestracji: Digital marketing

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

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(5204)

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 jakiekolwiek 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 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.
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

(5204)

- 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 okolicznościami uniemożliwiające lub utrudniające uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.
24. W przypadku Wydarzeń stacjonarnych za odrębnie 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.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77

