

Automatyzacja działań marketingowych

29 września 2020 / Online

895 zł netto do 29 września (cena udziału online)



CEL

Mamy przyjemność zaprosić Cię do udziału w konferencji poświęconej procesom **automatyzacji działań marketingowych wspierających proces sprzedażowy**.

Celem konferencji jest zaprezentowanie **kompleksowej, praktycznej wiedzy z zakresu automatyzacji działań marketingowych**. Wskażemy Ci z jakich rozwiązań korzystać, jak zachęcić do marketing automation osoby decyzyjne w Twojej organizacji oraz jak **wzmocnić siłę działań marketingowych za pomocą rozwiązań z tego obszaru**.

Uczestnicząc w konferencji dowiesz się m.in:

- co i w jakiej kolejności automatyzować
- jak zachęcić decydentów do wdrożenia rozwiązań marketing automation
- jak efektywnie wesprzeć sprzedaż
- jak automatyzować proces obsługi klientów
- jak wydawnie zwiększyć konwersję sprzedażową

Udział w konferencji pozwoli Ci:

- przygotować do wdrożenia marketing automation
- zorientować się jakie procesy można usprawnić
- poznać rozwiązania, które pomogą wesprzeć sprzedaż w firmie
- ocenić, które procesy wymagają poprawy
- zaprezentować rozwiązania, które można rekomendować decydom
- ułatwić pracę działu marketingu
- poznać nowe narzędzia
- wymienić doświadczeniami i dobrymi praktykami
- uczyć na cudzych błędach, nie popełniając własnych

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



Dzięki udziałowi w konferencji:

- poznasz nowe trendy w marketingu
- otrzymasz komplet praktycznej wiedzy, gotowej do wdrożenia w Twojej firmie
- usprawnisz współpracę na linii marketing-sprzedaż
- ocenisz jakich rozwiązań nie wdrożyłeś, a mogą być przydatne
- zwiększysz wiedzę w dziedzinie automatyzacji działań marketingowych o praktyczne przykłady, które są skuteczne

Wydarzenie dedykowane jest przede wszystkim osobom, które zajmują się marketingiem, digital marketingiem, komunikacją marketingową, automatyzacją procesów oraz reprezentantom działów sprzedaży i jej wsparcia.

Zgłoś się już dziś !





PROGRAM

Wtorek, 29 września

08:50 - 09:00

Przywitanie uczestników - Ewelina Stęplewska, Kierownik projektu, Puls Biznesu

09:00 - 10:00


Od momentów „aha!” do efektu „wow!” – sześć strategicznych kroków Design Thinking do klientocentrycznej automatyzacji komunikacji marketingowej

 Ewelina Ciach, Customer Experience Advisor & Design Thinking Coach

- Dlaczego chcemy zautomatyzować komunikację marketingową? Wskaźnik dojrzałości Customer Experience w analizie porównawczej do konkurencji
- Droga od promocji do wartości dodanej w czasach rewolucji Customer Experience
- Momenty „aha!” - Jak wspólnie z Klientem poznać jego potrzeby?
- Innowacja pełną parą – Customer Journeys z efektem „wow!”
- Transformacja Cyfrowa, co automatyzujemy teraz, a co potem? Trzy horyzonty czasowe

10:00 - 11:00

Jak generować wartościowe leady sprzedażowe w B2B?

 Joanna Galuba, Konsultant ds. marketing automation i wdrożeń CRM B2B, firma Salents

 dr n. ekon. Agnieszka Grostal, B2B Sales Development Consultant, Właściciel i partner zarządzający firmy Salents


- Skuteczny proces leadowy: od czego zacząć, jak zaangażować Sprzedaż, jak wdrożyć?
- Marketing Automation: dlaczego warto wdrożyć, jak się przygotować, jak wykorzystywać w pełni?
- Marketing, jako siła napędowa sprzedaży: w czym wesprze handlowców marketing automation i jak "sprzedać" to Sprzedaży

11:00 - 11:10

Przerwa

11:10 - 11:50

Automatyzacja procesów decyzyjnych w marketingu na styku świata on-line i off-line

 Łukasz Zdrodowski, Strateg mediowy z ponad 10 letnim doświadczeniem w branży

- Dane na poszczególnych etapach ścieżki podróży konsumenta
- Automatyzacja relacji z Klientem od pierwszego kontaktu do obsługi posprzedażowej
- Dane w kampaniach wykorzystujących liderów opinii

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



11:50 - 12:50

Jak zwiększyć konwersję sprzedażową o 500% dzięki dynamicznym ofertom i rekomendacjom AI [Case Study]

 Aleksander Skalka, Marketing Automation Strategy Director

- Czym są rekomendacje AI i predykcje AI
- Jak zacząć korzystać z dynamicznych ofert i rekomendacji AI
- Konkretnie przykłady realizacji kampanii

12:50 - 13:20

Przerwa

13:20 - 15:20

Automatyzacja komunikacji marketingowej na różnych etapach User Journey. Dobre praktyki, zastosowania i pułapki automatyzacji.

 Marcin Kordowski, Ekspert Digital Marketingu

- User Journey etapy i punkty styku z klientami jak wykorzystać dane o klientach by komunikacja poprawiała parametry sprzedażowe i jakość obsługi
- Jak w praktyce wykorzystać automatyzację i algorytmy do poprawy jakości komunikatów, treści w punktach styku z klientem, przykłady
- Zestawy narzędzi przydatnych do automatyzacji procesów i ich praktyczne zastosowania

15:20 - 15:30

Przerwa

15:30 - 16:20

Personalizacja kampanii przy użyciu marketing automation

 Mike Korba, Chief Commercial Officer - Co-founder w User.com

- Czym jest personalizacja w komunikacji marketingowej? Zmiana podejścia do personalizacji jako punkt wyjścia w projektowaniu skutecznych kampanii. Zasada 3C: Content + Context + Communication channel
- Wyjście poza tradycyjne metody segmentacji. Wykorzystanie platformy marketing automation przy alternatywnych sposobach podziału użytkowników – podejście behawioralne i etapu lejka konwersji
- Przykłady ścieżek automatyzacji dla spersonalizowanych kampanii marketingowych. Na co zwrócić szczególną uwagę i jak uniknąć najczęściej popełnianych błędów

16:20

Zakończenie





PRELEGENCI



Ewelina Ciach

Customer Experience Advisor & Design Thinking Coach

Inspiruję zarządy w zakresie innowacyjnych modeli biznesowych i strategii transformacji procesów marketingowych, sprzedaży i obsługi konsumenta. Moim celem jest spójne i spersonalizowane zaangażowanie klientów w kontekście przewidywanych potrzeb, podniesienie konwersji sprzedażowej oraz wartości klienta. Jestem certyfikowanym architektem (TOGAF, ITIL, COBIT) i Project Managerem (PMP, PRINCE2 Practitioner, IPMA, Agile/SCRUM) z wieloletnim doświadczeniem we wdrażaniu kompleksowych projektów integracyjnych CRM analitycznego i Omnichannel Campaign Management w Bankach i Telekomach zdobytych w Accenture, IBM, SAS i SAP. Obecnie doradzam zarządom wiodących firm z branży CPG i Retail w zakresie transformacji cyfrowej marketingu, sprzedaży i obsługi konsumenta.



Joanna Galuba

Konsultant ds. marketing automation i wdrożeń CRM B2B, firma Salents

Marketingiem w branżach B2B zajmuje się od 15 lat. Swoje doświadczenie zdobywała w branżach: maszynowej, IT, usługach dla biznesu i BHP. Tworzyła strategie marketingowe i procesy leadowe dla korporacji i firm rodzinnych. Wprowadzała marki na rynki Polski i Niemiec. Do sukcesów zaliczyć można stworzenie procesu leadowego dla firmy fińskiej, zatrudniającej ponad 20.000 pracowników, działającego we wszystkich jej europejskich oddziałach oraz osiągnięcie 80% udziału w nowych kontraktach leadów marketingowych 4 lata od wprowadzenia marki na rynek niemiecki. Od 7 lat kompetencje marketingowe łączy z pasją do procesów, ich układania i automatyzowania. Tworzy procesy leadowe od kontaktu do kontraktu, ustawia procesy automatyzacji, wspierające strategię firmy i cele marketingowo-sprzedażowe, a także współpracę między Marketingiem a Sprzedażą. Pracuje na systemach Sales Manago, Marketo, Hubspot i Sales Force.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77





dr n. ekon. Agnieszka Grostal

B2B Sales Development Consultant, Właściciel i partner zarządzający firmy Salents

Doradza firmom jak osiągać satysfakcjonujący wzrost sprzedaży m.in. poprzez: tworzenie i wdrażanie skutecznych strategii sprzedaży, przebudowanie procesów sprzedaży, by porządkowały pracę handlowców, aby mogli skoncentrować się przede wszystkim na osiąganiu wysokich wyników. Buduje komplementarne i skuteczne zespoły handlowców, tworzy systemy zarządzania sprzedażą, wdraża nowe technologie do zmaksymalizowania sprzedaży. Doświadczona ekspertka z ponad 18-letnim doświadczeniem w pracy w największych korporacjach krajowych i zagranicznych. Strateg sprzedaży zorientowana na wynik, która rozwija firmę wg. najlepszych i najnowocześniejszych standardów, stawia na jakość, ekspertyzę i skuteczność prowadzonych działań, lubi zmiany i dynamiczne otoczenie biznesowe. Zarządzała budżetem sprzedaży wynoszącym ponad 200 milionów dolarów i ogólnopolską siecią sprzedaży produktów finansowych dla wszystkich segmentów klientów B2B. Kierowała ponad 60-osobowym zespołem 60 doradców. W ciągu kilkunastu lat stworzyła, wdrożyła i zrealizowała skomplikowane strategie sprzedaży dla ponad 15 przedsiębiorstw. Pomogły one podnieść wyniki sprzedaży nawet o 40%. Doktor nauk ekonomicznych, absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz Universite Paris II Pantheon Assas w Paryżu, wykładowca na wyższych uczelniach ekonomicznych.



Mike Korba

Chief Commercial Officer - Co-founder w User.com

Od prawie 4 lat wdraża technologie marketing automation dla klientów User.com (wcześniej UserEngage) na całym świecie. W branży marketingowej pracuje od ponad 17 lat. Zna perspektywę pracy w agencji reklamowej (7 lat jako szef działu digital) oraz specyfikę pracy w dziale marketingu (specjalistą ds. marketingu był już wtedy, gdy głównym medium społecznościowym w Polsce była Nasza Klasa, a reklama w internecie ograniczała się do banerów wielkości 750x100 pikseli). Przedsiębiorca internetowy, rozumie, co to znaczy „robić marketing przy ograniczonych zasobach”. Sam nie przepada za tym określeniem, ale gdy ktoś szuka „growth hackera” na Facebooku, to właśnie on często jest oznaczany w komentarzach.



Marcin Kordowski

Ekspert Digital Marketingu

Pasjonat innowacyjnego podejścia do biznesu w sieci, danych i algorytmów. Posiada w biznesowym portfolio ponad 300 projektów zrealizowanych w 30 krajach. Audytor, konsultant, strateg i prelegent 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, AI oraz UX. Trener, szkoleniowiec, bloger i mentor.





Aleksander Skałka

Marketing Automation Strategy Director

Od ponad 10 lat zajmuje się wdrażaniem strategii automatyzacji marketingu. Pracował jako Dyrektor ds. Konsultingu Marketing Automation, odpowiadając za Dział Customer Success i wdrożenia SALESmanago u kluczowych klientów. Zdobył i wykorzystał swoje doświadczenie w pracy z takimi firmami jak Orange, Idea Bank, 4Finance, New Balance, Yves Rocher, Oriflame i wiele innych. Zarządza Akademią Marketing Automation, która certyfikowała ponad 500 specjalistów od automatyzacji marketingu w całej Europie. Obecnie pomaga wprowadzać strategię automatyzacji marketingu dla największych firm e-commerce i B2C.



Łukasz Zdrodowski

Strateg mediowy z ponad 10 letnim doświadczeniem w branży

Współtwórca InfluTool . Wieloletni wykładowca akademicki w Katedrze Komunikacji Społecznej i Public Relations Wydział Dziennikarstwa, Informacji i Bibliologii Uniwersytetu Warszawskiego. Prelegent konferencji branżowych: PurpleDay, See Bloggers, I Love Marketing.



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



Formularz rejestracji: Automatyzacja działań marketingowych

Cena

Automatyzacja działań marketingowych

29 września 2020, Online

895 zł netto od 2020-09-29 do 2020-09-29

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

- Akceptuję regulamin
- Wyrażam zgodę na otrzymywanie od Bonnier Business (Polska) informacji handlowych drogą elektroniczną dotyczących: produktów i usług tej spółki
- Wyrażam zgodę na inicjowanie przez Bonnier Business (Polska) połączeń telefonicznych w celu marketingu bezpośredniego: produktów i usług tej spółki
- Oświadczam, że posiadam stosowne upoważnienie do zgłoszenia wszystkich wskazanych przeze mnie uczestników konferencji. Jednocześnie oświadczam, że podane dane są prawdziwe.
- Chcę otrzymywać newsletter Konferencje "PB"

Administratorem Pani/a danych osobowych będzie Bonnier Business (Polska) Sp. z o. o. (dalej: my). Adres: ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa. Administratorem Pani/a danych osobowych będzie Bonnier Business (Polska) Sp. z o. o. (dalej: my). Adres: ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa. Nasz telefon kontaktowy to: +48 22 333 99 99. Nasz adres e-mail to: rodo@bonnier.pl. W naszej spółce mamy powołanego Inspektora Ochrony Danych, adres korespondencyjny: ul. Ludwika Narbutta 22 lok. 23, 02-541 Warszawa, e-mail: iod@bonnier.pl. Będziemy przetwarzać Pani/a dane osobowe 1) na potrzeby realizacji i wzięcia udziału w Konferencji, 2) by dokonywać rozliczeń z niej wynikających, 3) prowadzić nasze działania marketingowe i kampanie reklamowe naszych produktów lub usług. Podstawą prawną przetwarzania będzie: 1) umowa, którą zawrzemy z Panią/em, 2) art. 106e ust. 1 ustawy o podatku od towarów i usług, 3) zgody marketingowe, które ewentualnie Pani/Pan zaznaczy, oraz 4) nasz „prawnie uzasadniony interes”, który mamy w tym by przedstawiać Pani/emu, jako naszemu klientowi, inne nasze oferty. Jeśli to będzie konieczne byśmy mogli wykonywać nasze usługi, Pani/a dane osobowe będą mogły być przekazywane następującym grupom osób: 1) naszym pracownikom lub współpracownikom na podstawie odrębnego upoważnienia, 2) podmiotom, którym zlecimy wykonywanie czynności przetwarzania danych, 3) innym odbiorcom np. kurierom, spółkom z naszej grupy kapitałowej, urzędem skarbowym. Pani/a dane osobowe będą przetwarzane przez czas trwania umowy, chyba że na podstawie obowiązujących przepisów konieczne to będzie po zakończeniu umowy. Ma Pani/Pan prawo do: 1) żądania dostępu do treści danych osobowych, 2) ich sprostowania, 3) usunięcia, 4) ograniczenia przetwarzania, 5) przenoszenia danych, 6) wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania oraz 7) cofnięcia zgody (w przypadku jej wcześniejszego wyrażenia) w dowolnym momencie, a także 8) wniesienia skargi do organu nadzorczego („Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych”). Podanie danych osobowych warunkuje zawarcie z nami umowy. Jest dobrowolne, ale ich niepodanie wykluczy możliwość jej zawarcia. Pani/Pana dane osobowe mogą być przetwarzane w sposób zautomatyzowany, w tym również w formie profilowania. Zautomatyzowane podejmowanie decyzji będzie się odbywało przy wykorzystaniu algorytmów i innych, statystycznych procedur. Celem takiego przetwarzania będzie wyłącznie optymalizacja kierowanej do Pani/Pana oferty naszej

Pieczętka i podpis

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(1042)

Formularz rejestracji: Automatyzacja działań marketingowych

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



Automatyzacja działań marketingowych

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, 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. Przesłanie do Organizatora pocztą elektroniczną, wypełnionego i podpisanego formularza zgłoszeniowego („**Zgłoszenie**”) jest równoznaczne z zawarciem z Organizatorem przez podmiot wskazany w Zgłoszeniu jako podmiot zgłaszający umowy, której przedmiotem jest świadczenie przez Organizatora usługi szkoleniowej. 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 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. Uczestnictwo w Wydarzeniu odbywającym się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej wymaga dysponowania przez uczestnika Wydarzenia systemem teleinformatycznym spełniającym następujące minimalne wymagania techniczne:
 - 20.1.1 dostęp do Internetu,
 - 20.1.2 urządzenie końcowe,
 - 20.1.3 zastosowanie w niektórych przypadkach oprogramowania umożliwiającego odczytywanie plików w różnych formatach (m.in. graficznych, dźwiękowych, multimedialnych, tekstowych, video itp.).
21. O ile jest to niezbędne ze względu na charakter Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, podmiot zgłaszający musi zapewnić informację o ewentualnych dodatkowych wymaganiach technicznych niezbędnych do wzięcia udziału w Wydarzeniu

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(1042)

Automatyzacja działań marketingowych

22. Organizator Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej nie ponosi odpowiedzialności za:
- 22.1.1 problemy telekomunikacyjne wywołane działaniami lub zaniechaniami osób trzecich,
 - 22.1.2 niedziałanie albo wadliwe działanie wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia oprogramowania firm trzecich, w tym działanie wirusów komputerowych,
 - 22.1.3 niewłaściwą konfigurację sprzętu wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu,
 - 22.1.4 wady sprzętu komputerowego uczestnika Wydarzenia,
 - 22.1.5 brak lub przerwy w dostępie do Internetu po stronie uczestnika Wydarzenia
 - 22.1.6 nieprawidłową obsługę aplikacji przez uczestnika Wydarzenia,
 - 22.1.7 innymi okolicznościami uniemożliwiające lub utrudniające uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.
23. Administratorem danych osobowych jest Organizator. Szczegółowe dane Organizatora: Bonnier Business (Polska) Sp. z o.o., ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa, e-mail: rodo@bonnier.pl. Organizator posiada powołanego Inspektora Ochrony Danych, adres korespondencyjny jak u administratora z dopiskiem IOD, e-mail: iod@bonnier.pl. Dane osobowe przetwarzane będą na podstawie art. 6 ust 1 lit. b), c) i f) Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO), na potrzeby realizacji Wydarzenia.
24. Dane przetwarzane będą w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu, dokonania niezbędnych rozliczeń, archiwizacji, rozpatrzenia reklamacji w przypadku jej złożenia, bądź ewentualnego dochodzenia roszczeń, jak też marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług prowadzonego w formie tradycyjnej, co nie wymaga zgody.
25. Za odrębnie wyrażonymi zgodami dane osobowe mogą być przetwarzane w celach z nich wynikających. Jeśli to będzie konieczne do należytej realizacji Wydarzenia, dane osobowe uczestników Wydarzenia będą mogły być przekazywane następującym grupom osób: 1) pracownikom lub współpracownikom Organizatora na podstawie odrębnego upoważnienia, 2) podmiotom, którym Organizator zleci wykonywanie czynności przetwarzania danych, 3) innym odbiorcom np. kurierom, spółkom z grupy kapitałowej Organizatora, urzędem skarbowym. Dane osobowe uczestników Wydarzenia przetwarzane będą do zakończenia Wydarzenia, w celach marketingowych - do momentu cofnięcia zgody, dla celów rozliczeniowych - zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Dane osobowe mogą być przetwarzane w sposób zautomatyzowany, w tym również w formie profilowania. Zautomatyzowane podejmowanie decyzji będzie się odbywało przy wykorzystaniu adekwatnych, statystycznych procedur. Celem takiego przetwarzania będzie wyłącznie optymalizacja kierowanej oferty produktów i usług Organizatora.
26. 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.
27. 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 606216519
28. Uczestnik Wydarzenia posiada prawo dostępu do treści swoich danych i ich sprostowania, usunięcia, ograniczenia przetwarzania, prawo do przenoszenia danych, prawo do wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania oraz prawo do cofnięcia zgody (w przypadku jej wyrażenia) w dowolnym momencie bez wpływu na zgodność z prawem przetwarzania. Podanie danych w zakresie wskazanym w trakcie procedury rejestracji na Wydarzenie jest dobrowolne, ale niezbędne w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu.
29. Organizator zastrzega, że w trakcie dokonywania Zgłoszenia osoba zgłaszająca może zostać poproszona o wyrażenie odrębnych zgód na przetwarzanie danych osobowych w celach marketingowych własnych produktów lub usług Organizatora (w formie komunikacji elektronicznej lub telefonicznej), jak również o wyrażenie zgody na udostępnienie danych osobowych zaufanym partnerom Organizatora, z którymi Organizator współpracuje, w celach marketingowych dotyczących produktów lub usług tych partnerów (w formie komunikacji elektronicznej lub telefonicznej). Powyższa zgoda obejmować będzie wyłącznie partnerów Organizatora współpracujących z Organizatorem w zakresie danego Wydarzenia, z którymi Organizator do dnia rozpoczęcia Wydarzenia zawarł umowę o powierzeniu przetwarzania danych osobowych. Lista partnerów, których dotyczy ewentualna zgoda na przetwarzanie danych osobowych zamieszczona jest i aktualizowana do dnia rozpoczęcia Wydarzenia na Stronie Wydarzenia. Na żądanie osoby, która wyrazi zgodę, o której mowa powyżej, Organizator przekaze pisemną informację wskazującą zaufanych partnerów których dotyczy wyrażona zgoda.
30. W przypadku udzielenia zgody, osobie której dane dotyczą przysługuje prawo do jej cofnięcia w każdym czasie. O wycofaniu udzielonej zgody osoba której dane dotyczą, informuje Organizatora przesyłając stosowną informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: konferencje@pb.pl. W przypadku gdy udzielona zgoda wycofywana jest po dacie zakończenia Wydarzenia, osoba której dane dotyczą wskazuje Wydarzenie przy okazji którego zgoda (zgody) zostały udzielone. Powyższe umożliwi Organizatorowi podjęcie czynności zgodnie z zakresem żądania.
31. 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.
32. 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>.
33. 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) zastępujących usta i nos. W przypadku ich braku Organizator zastrzega sobie prawo odmowy dopuszczenia do udziału w Wydarzeniu uczestników lub żądania opuszczenia pomieszczeń, w których odbywa się Wydarzenie.
34. Niniejszy regulamin obowiązuje od chwili jego opublikowania na Stronie Wydarzenia. Organizator zastrzega sobie prawo do jego zmiany od chwili ich przekazania do publicznej wiadomości.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(1042)