

Rejestracja

8:00 – 8:40



Start rejestracji uczestników

8:40 – 9:00

Start konferencji

Scena główna

Prowadzący

Jacek Kotarbinski



Ekonomista, uznany autorytet i międzynarodowy ekspert w zakresie marketingu, rozwoju innowacji i zarządzania sprzedażą

Marketing Nieoczywisty

09:00 – 9:25

Magdalena Pawłowska



Sekrety budowania zasięgów i sprzedaży turystyki w mediach społecznościowych.

Poznaj najskuteczniejsze strategie budowania zasięgów swoich komunikatów na Facebooku i Instagramie, aby szybko osiągnąć zamierzony efekt. Dowiedz się, co zrobić, aby przebić się przez chaos komunikacyjny.

9:25 – 9:50

Jakub Cyran



Boostujemy swoją sprzedaż czyli co robić, by poszła w górę.

Dzisiaj sprzedaż wygląda inaczej niż jeszcze kilka lat temu. Internet, opinie znajomych, porównywanie cen. Jak odnaleźć się nowej rzeczywistości? Jak rozmawiać, by kupujący nie czuł, że mu się coś "wciska" na siłę, a pomaga i doradza?

9:50 – 10:15

Paweł Tkaczyk



Jak zmienić No story w THE story

Dobra historia to za mało by zainteresować odbiorcę, musi być jeszcze dobrze opowiedziana. Dowiedz się jak opowiadać historie, które turyści będą chcieli poznać.

10:15 – 10:30

Konkurs

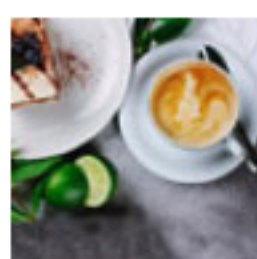


Fuckup Case: Twoja historia niepowodzenia.

Bill Gates powiedział "nie ma nic złego w świętowaniu sukcesu, ale ważniejsze jest wyciągnięcie nauki z porażki". Opowiedz historię swojego niepowodzenia. Czy wnioski były w tym wypadku równie pouczające, jak historia sukcesu?

10:30 – 10:45

Przerwa



Przerwa Kawowa / Networking

Pyszna, gorąca kawa i herbata już czekają na Państwa w Strefie Wystawców. Zapraszamy na przerwę, która doda energii i będzie świetną okazją do zapoznania się z produktami naszych partnerów.

Marketing kierunku

10:45 – 11:10

Adam Pioch



Podróżujesz, aby opowiadać. Jak wykorzystać moc storytelling w nowoczesnej turystyce?

Któż z nas nie snuje opowieści po powrocie z wakacji? Cóż sprawia, że to robimy, co sprawia, że słuchamy? Opowiem o tym, dlaczego storytelling jest stworzony wprost dla turystyki.

11:10 – 11:35

Jacek Kotarbiński



Jak być super miastem: kochanym i odwiedzanym. To proste!

Promocja miasta nie musi być idealna – wystarczy, że będzie wyjątkowa i autentyczna. Dzisiaj mamy wiele możliwości, które możemy odpowiednio wykorzystać i zaangażować pasjonatów i loversów. To musi się udać i dać oczekiwane efekty.

11:35 – 11:50

Konkurs



Opowieść o mieście

„Po najlepszym marketingu nie widać, że jest marketingiem” to cytat Toma Fishburne. Zgłoś udział w tej kategorii, jeśli prowadziłeś kampanię promującą miasto, region, kierunek turystyczny w 2017 lub 2018 roku w mediach społecznościowych, w mediach tradycyjnych i jesteś z dumny z jej rezultatów. Pokaż nam, dlaczego Twoje miasto jest wyjątkowe!

11:50 – 12:20

Lunch



Przerwa Kawowa / Networking

Pyszna, gorąca kawa i herbata już czekają na Państwa w Strefie Wystawców. Zapraszamy na przerwę, która doda energii i będzie świetną okazją do zapoznania się z produktami naszych partnerów.

Statystyki

O liczbach, wilkach, historiach i śmieciowych danych w google analytics

12:20-12:45

Piotr Bucki



Factfulness – dobrze jest wiedzieć, a nie myśleć, że się wie.

Kiedyś ludzie sądzili, że kogut budzi słońce. Dziś wiemy, że jest raczej na odwrót. Można powiedzieć – nauka poszerza horyzonty. Jednak, gdy spojrzysz na powszechne interpretacje rzeczywistości w internecie, podczas rodzinnych czy (o zgrozo) biznesowych spotkań, to można posiwieć ze zgrozy.

12:45 – 13:10

Janina Bąk



Kiedy (nie) ufać statystykom? O najczęstszych błędach, które popełniasz, analizując swoje dane”

Analiza danych dotyczących naszych klientów i ich zachowań już od dawna jest niezbędna, by móc skutecznie prowadzić biznes. W tej prezentacji opowiem o najczęstszych błędach w interpretacji danych i wnioskowaniu, a także przedstawię praktyczne rozwiązania i narzędzia, które pozwolą ich uniknąć.

13:10 – 14:35

Panel dyskusyjny



Panel dyskusyjny. Piotr Bucki – Ślepi na błędy, ślepi na ślepotę na błędy

Proste wyjaśnienia są najlepsze – NIEKONIECZNIE! Oparte na skrótach myślowych postrzeganie rzeczywistości może dawać narcystyczne, gnuśne samozadowolenie wyrażane słowami „Wiem, że tak jest, bo przecież wiem, jak jest”.

13:35 – 13:50

Przerwa



Przerwa Kawowa / Networking

Pyszna, gorąca kawa i herbata już czekają na Państwa w Strefie Wystawców. Zapraszamy na przerwę, która doda energii i będzie świetną okazją do zapoznania się z produktami naszych partnerów.

Nowe technologie

14:00 – 14:25

Wioletta Hamerska



Tworzenie doświadczeń gości jako nowy model dystrybucji i sprzedaży w hotelach.

Zdecydowana większość doświadczeń gości tworzy się w kontakcie człowieka z człowiekiem, czyli w obsłudze i usłudze. O ile doświadczenia są w świecie off line, to już dziele lenie się doświadczeniami jest dzisiaj głównie w świecie on line, czyli w świecie cyfrowym.

14:25 – 14:50

Magdalena Kachniewska



Czy turystyka ponownie straci najlepszy kawałek tortu

Turystyka przegrywa z branżami nowych technologii bitwę o najbardziej rentowne fragmenty łańcucha wartości: w zbiorowej wyobraźni OTA to biura podróży, Airbnb to hotelarstwo, a Uber to korporacja transportu miejskiego.

14:50 – 15:15

Panel dyskusyjny



Panel poświęcony nowym technologiom.

Jak wykorzystywane są nowe technologie w dużych miastach.

15:15 – 15:30

Konkurs



Nowe Technologie w turystyce

“Bardzo ciężko jest tworzyć produkty w oparciu o wymagania klienta. Ludzie zazwyczaj nie wiedzą czego chcą do momentu, kiedy im tego nie pokażesz” powiedział kiedyś Steve Jobs. Więc jeśli Ty, masz w swoim portfolio dedykowane rozwiązania IT dla branży turystycznej, ta kategoria jest dla Ciebie.

15:30 – 15:45

Przerwa



Przerwa Kawowa / Networking

Pyszna, gorąca kawa i herbata już czekają na Państwa w Strefie Wystawców. Zapraszamy na przerwę, która doda energii i będzie świetną okazją do zapoznania się z produktami naszych partnerów.

Zarządzanie

15:45 – 15:50

Konkurs



Człowiek roku branży turystycznej

„Twój biznes i jego przyszłość leżą w rękach ludzi, których zatrudniasz”- Akio Morita.

Zachęcamy do zgłaszania kandydatur na Człowieka Roku branży turystycznej. Dlaczego nasz konkurs jest wyjątkowy?

15:50 – 16:15

Tomasz Rudnik



Błędy, niewiadome oraz zaniedbania pracodawców w trakcie rekrutowania

Na złych decyzjach rekrutacyjnych firmy tracą tysiące złotych rocznie, między innymi dlatego że zadania HRowe (rekrutacje, onboarding, retencja) są traktowane „po macoszemu”.

16:15 – 16:40

Jarosław Łojewski



„Licz na najlepsze, szykuj się na najgorsze.”

Każda podróż zaczyna się od pierwszego kroku. Potem jest drugi, trzeci i mnóstwo kolejnych. Chciałbym namówić Was, abyście stawiając te kroki pamiętali o tym, jak zabezpieczyć się przed ewentualnymi porażkami. Jak zmniejszyć ich ryzyko?

16:40 – 17:05

Robert Makłowicz



Przepis na turystykę kulinarną według Roberta Makłowicza

Do regionalnej potrawy dodaj szczyptę historii, przypraw profesjonalną obsługą, udekoruj uśmiechem i podaj cudowne danie według przepisu Roberta Makłowicza. Spraw, aby Twoi goście zawsze do Ciebie wracali!

Scena Warsztatowa I

Piotr Bucki



Jak w X minut skupić uwagę, dobrze się zaprezentować i kupić serca widowni.

Start 9:00 -11:15

Przerwa 10:30 – 10:45

Komunikację można projektować – tak jak się projektuje budynki, interfejsy stron internetowych, czy krzesła. Trzeba tylko wiedzieć, jak działa mózg. Tak, by dobrze skupić uwagę, wzmocnić zrozumienie i przekazać wartość, której szuka odbiorca.

Jarosław Łojewski



Jak rozmawiać o cudzych błędach i porażkach

Start 11:15 -13:45

Przerwa 11:50 – 12:20

Rozmowy na temat błędów czy porażek zawsze są trudne.

Zwłaszcza, jeśli chcemy rozmawiać o niepowodzeniach innych osób. Jest to ciężkie, ale zazwyczaj konieczne.

Paweł Tkaczyk



Jak zmienić No story w THE story w praktyce.

Start 14:00 -16:15

Przerwa 15:30 – 10:45

Historie są różne – mniej lub bardziej ciekawe. Ale... historia historią, trzeba ją jeszcze umiejętnie opowiedzieć. Naucz się jak to zrobić, by zostały zapamiętane na długo.

Scena Warsztatowa II

Tomasz Rudnik



Predykacja przyszłych wyników kandydata na bazie dotychczasowej historii zawodowej.

Start 9:00 -11:15

Przerwa 10:30 – 10:45

Na warsztacie poznasz tajniki pogłębionego wywiadu rekrutacyjnego, który pozwoli uniknąć złych decyzji rekrutacyjnych, a tym samym potencjalnych strat czasu i pieniędzy firmy. Równoległe wynikiem tych działań jest zgrany, efektywny i samodzielny zespół.

Magdalena Kachniewska



Czy pracodawca może być “trexy”? Employer branding w czasach ekonomii doznań.

Start 11:15 -13:45

Przerwa 11:50 – 12:20

Przywykliśmy dyskutować o marketingu społecznościowym głównie w odniesieniu do sprzedaży. Tymczasem rosnąca konkurencja na rynku turystycznym dotyczy nie tylko walki o klientów, ale także rywalizacji o najlepszych pracowników.

Magdalena Pawłowska



Jak tworzyć unikalny контент do Internetu, który sprzedaje, nawet jeśli nie masz 10-osobowego działu marketingu.

Start 14:00 -16:15

Przerwa 15:30 – 10:45

Podczas warsztatu poznasz liczne narzędzia i aplikacje do tworzenia unikalnego kontentu do mediów społecznościowych.

Scena Warsztatowa III

Milewska Magdalena
Wierziński Radosław



„Let's play” czyli jak tworzyć komunikację opartą o video, która zaangażuje Twojego klienta.

Warsztat dedykowany wszystkim osobom, które biorą udział w tworzeniu i/lub realizacji kampanii contentowych, a chcą jeszcze lepiej wykorzystać potencjał, jaki daje video.

Start 9:00 -11:15
Przerwa 10:30 - 10:45

Tomasz Palak



„Działaj **SPRAWNIE** w social mediach”

Jesteś obecny w social mediach, ale nie wiesz na jakich prawnych podstawach? Prowadzisz fanpage i nie wiesz, na co możesz sobie pozwolić? Chcesz zorganizować legalny konkurs na Facebooku?

Start 11:15 -13:45
Przerwa 11:50 - 12:20