



Kluczową umiejętnością firmy jest umiejętność tworzenia klientów - P. Drucker

SKUTECZNY MARKETING - czyli JAK SPRZEDAWAĆ LEPIEJ

Czego się dowiesz na konferencji?



Jak sprzedać więcej, nie wydając więcej na marketing?

- sprawdź, gdzie i dlaczego gubisz klientów
- zamykaj więcej transakcji bez dodatkowych kosztów



Jak zwiększyć sprzedaż bez ciągłych promocji?

- promocja nie uratuje złego modelu sprzedaży
- zoptymalizuj każdy etap drogi klienta - skaluj to, co działa naprawdę



Jak mówić, żeby klienci słuchali?

- korzystaj z technik psychologii konsumenta i skutecznie wpływaj na decyzje

Na konferencji poznasz zupełnie nowe podejście do marketingu:

STARE PODEJŚCIE	NOWE PODEJŚCIE
Pozyskaj więcej klientów	Zoptymalizuj proces marketingowy
Zrób promocję, bo nie idzie	Kontroluj proces, gdzie i dlaczego gubisz klientów - likwiduj wąskie gardła i usprawniają przepływ klientów
Wydaj więcej na reklamę	Dopracuj model komunikacji i skaluj tylko działające rozwiązania
Popraw wskaźniki marketingowe	Zobacz pełny obraz zachowań klienta i zarządzaj przepływem
Klient nie kupuje	Klient nie rozumie Twojego przekazu



Bonus specjalny dla uczestników

- **Mapa customer journey** – szablon wizualny procesu marketingu i sprzedaży do zastosowania w Twojej firmie
- **Tracker KPI** – excel do mierzenia skuteczności na każdym etapie



KONFERENCJA INTERAKTYWNA

AGENDA

8:30 Kawa na dobry start

9:00 Powitanie gości i przedstawienie prelegentów - Arkadiusz Walus

9:05 Branżowe słowo wstępu - Rafał Gębara | ROMET

9:15 Metodologie badania rynku rowerowego Polsce oraz wnioski z tego badania – Jacek Szulczyk i Marcin Domaniecki | SHIMANO

9:35 Analiza sprzedaży rowerów i akcesoriów na rynku polskim ze szczególnym uwzględnieniem rosnącej sprzedaży online – Artur Piątkowski | ALLEGRO

10:00 Część 1

Strategia Marketingowa – Grzegorz Wachowicz



Marketing i sprzedaż to proces - jak nimi prawidłowo zarządzać - 30 min

- szybkie i łatwe tworzenie mapy procesu marketingu i sprzedaży
- zarządzanie customer journey



Jak powstaje decyzja zakupu - 45 min

- główne zasady psychologii konsumenta
- jak klient podejmuje decyzje?
- co wpływa na decyzję zakupu?
- proces decyzyjny konsumenta



Jak budować przekaz marketingowy, który działa - 60 min

- zauważyć-zapamiętać-zadziałać (notice, remember, activate)
- jak tworzyć skuteczne reklamy - przykłady
- przekaz emocjonalny vs racjonalny
- jak budować skuteczne promocje handlowe



Społeczność klientów - klucz do sukcesu w nowoczesnym marketingu
45 min

- marketing retencyjny i CRM
- jak budować społeczność
- wykorzystanie Social Mediów
- spotkania z klientami

13:00 Przerwa obiadowa



KONFERENCJA INTERAKTYWNA

AGENDA

14:00 Jak wykorzystać potencjał targów – Arkadiusz Walus

14:15 Część 2

Marketing w Handlu – Grzegorz Wachowicz

 Rola sklepów offline w nowoczesnym handlu - 30 min

- funkcje sklepów offline w nowoczesnym handlu
- inspirujące przykłady sklepów z całego świata
- nowe formaty offline i online

 In store Marketing czyli skuteczna komunikacja w sklepie i na stronie www - 30 min

- sprzedawca i jego rola
- aktywacja pamięci i dostępność mentalna
- metody komunikacji w sklepie i stronie ecommerce

 Najnowsze trendy w handlu i marketingu - 30 min

- gdzie klient szuka informacji?
- personalizacja i dialog z klientem
- dlaczego handel musi się szybko zmieniać?
- jak możesz łatwo adaptować się do zmian?

 Pricing psychologiczny - 45 min

- rzeczywiste postrzeganie ceny i rozumienie wartości
- techniki i "sztuczki" w komunikacji ceny

 Wykorzystanie AI w marketingu - 30 min

- praktyczne zastosowania AI z przykładami
- najważniejsze narzędzia AI do zastosowania

 Jak mierzyć jakość i skuteczność działań w lejku marketingowym? - 15 min

- matryca KPI

17:15 Dyskusja końcowa

17:30 Zakończenie konferencji

19:00 Kolacja integracyjna dla osób, które wykupiły udział