

PROGRAM

09:30	REGISTRACIJA UZ KAVU DOBRODOŠLICE
10:00	POZDRAVNI GOVOR – Bojana Božanić Ivanović, Lider, direktorica
10:05	UVOD U PANEL: Z-DOVCI I POZORNOST Iako je neki nazivaju najkrhijom generacijom do sada, pripadnike generacije Z ne treba podcjenjivati jer imaju potencijal odrasti u ljude potpuno drukčije od svojih roditelja. No, važno ih je upoznati – znati što vole, što ne vole, kako razmišljaju. Uz to, treba imati na umu da im je pozornost samo 8 sekundi, dok je ona kod milenijalaca 12 sekundi. Što kažu istraživanja o generaciji Z? – Marko Jambrešić, iProspect/Dentsu, Business Lead
10:15	PANEL: 8 SEKUNDI ZA KOMUNIKACIJU BEZ POGREŠKE Nikada kao danas nije bilo toliko kanala komunikacije i toliko sadržaja, a istodobno manje pozornosti publike. Mjerenje pozornosti postaje jedan od glavnih zahtjeva marketinških stručnjaka a pitanje svih pitanja postaje kako predstaviti sadržaj koji će zaokupiti pozornost nepouzdane publike prodati joj željeni proizvod. Pažnja je važan pokretač uspjeha brenda jer postoji snažna povezanost između pažnje i pozitivnih rezultata brenda. Što se dulje ljudi zadržavaju na oglasu, to su rezultati kvalitetniji. – Hrvoje Škurla, Pink Moon, vlasnik i kreativni direktor – Mia Lasić, Addiko Bank, Senior Digital Marketing Specialist – Marko Jambrešić, iProspect, a dentsu company, Business Lead – Ivana Postružin, Hrvatski Telekom, voditeljica grupe za digitalni marketing – Moderira: Sandra Babić, Lider, novinarka
10:45	PREZENTACIJA: KOMUNIKACIJA KOJA PRODAJE Učinkovita komunikacija koja prodaje neophodna je za sklapanje poslova i izgradnju trajnih odnosa s klijentima. U ovoj prezentaciji ćemo zajedno istražiti važnost razumijevanja i povezivanja s klijentima, postavljanja pravih pitanja kako bismo otkrili njihove potrebe i korištenja tehnika poput aktivnog slušanja i zrcaljenja za izgradnju povjerenja. – Ante Mihaljević, Business Communication Coach
11:05	PREZENTACIJA: EMOCIONALNI POKRETAČI PRODAJE Može li tehnologija potaknuti emocionalne pokretače? Na prezentaciji pogledajte kako kreirati personalizirano iskustvo i povezati se s vašim kupcima putem tehnološke platforme koja objedinjuje automatizaciju, analitiku i izvještavanje, targetiranje i orkestraciju svih kanala. Personalizirano iskustvo nije magija. To je metoda. – Mirjana Badurina Čanak, msg global solutions, Senior CX Consultant
11:15	PANEL: KAKO DO KONVERZIJE? Kako od klika do kupnje, od influensera do trgovine, od reklame do police. – Zvonimir Šimić, Optika Anda, izvršni direktor – Ivan Horvat, dm Hrvatska, voditelj marketinga i OCR dm-a za regiju Adria – Ivica Kruhek, Marker, direktor – Ana Radišić, Putem oblaka, voditeljica, poduzetnica i podcasterica – Moderira: Dino Oreški, eCommerce Hrvatska
11:45	PAUZA ZA RUČAK

MARKETING & SALES BY NUMBERS

PROGRAM

12:45	PREZENTACIJA: OGLAŠAVANJE NA TIKTOK-U TikTok je postao nezaobilazna platforma za brendove koji žele doseći široku i angažiranu publiku. U ovoj prezentaciji otkrijte kako kreativni formati i influenceri mogu transformirati vaše kampanje. Od srpnja, oglašavanje na TikToku postaje neophodno za sve koji žele biti korak ispred konkurencije. – Marijan Palić, Atomski marketing, konzultant
12:55	PANEL: TRENDOWI ZAKUPA MEDIJA Koje su to najnovije evolucije u strategijama zakupa medijskog prostora, tehnologijama koje ih podržavaju, te načinima na koje tvrtke mogu optimizirati svoje kampanje za maksimalan učinak? – Vedran Vereš, Telegram Media Grupa, član Uprave – Maja Šplajt, Real Grupa, Digital Marketing Director – Hrvoje Odak, RTL Hrvatska, Head of CRM & CX – Lucija Knežić, Peugeot, Citroën, DS Automobiles, Head of Marketing Digital Unit – Moderira: Anamarija Horaček, MMB Media Agentur, Managing Director
13:25	PANEL: REPUTACIJA Prema definiciji, ugled brenda rezultat je ponašanja tvrtke, odnosno brenda prema svim dionicima s kojima dolazi u interakciju. Mnoge svjetske kampanje grade ugled ciljajući publiku prema regiji, industriji, veličini pokušavajući podignuti svijest o sebi – zanima nas kako to rade domaće tvrtke. Kako mjere reputaciju i koji su kriteriji potrošačima danas važni? – Marina Bolanča, ABECEDA komunikacije, CEO – Ana Bagarić, Valicon, Project Manager – Tatjana Petričušić, Ledo plus, Corporate Affairs Manager Adriatics – Moderira: Sandra Babić, Lider, novinarka
13:55	PANEL: AI REPORT: KAKO SMO ISKORISTILI GEN-AI ZA JAČANJE BREND I RAST BIZNISA Prema posljednjem istraživanju Mckinsey Global, ¾ organizacija u svijetu očekuje da će gen-AI disruptirati njihovu industriju u godinama koje dolaze, a 65% kompanija u svijetu već koristi gen-AI alate – dvostruko više nego 10 mjeseci ranije. Kako je gen-AI promijenila biznis u Hrvatskoj i donijela vrijednost za brend i korisnike? Godinu nakon što je svijet otkrio generativnu umjetnu inteligenciju, hrvatski AI lideri prvi put analiziraju koristi i izazove nove ere. Dobrodošli u doba virtualnih asistenata i konverzacijskog weba. – Sonja Popović, msg global solutions, Executive VP, Global Chief Revenue Officer CX, Country Manager Croatia – Ksenija Latković Kozarac, Podravka, direktorica Digitalnih komunikacija – Mislav Malenica, Mindsmiths, osnivač i direktor – Gordan Kreković, Visage Technologies, CEO – Moderira: Ana Plišić, 01 Content & Technology - C3 Croatia, Partner
14:25	PREZENTACIJA: SVAKODNEVNI STRES NE POSTOJI! Svakodnevni stres je, na žalost, sastavni dio našeg života jer se ne znamo nositi s njim. Automatske impulzivne reakcije pridonose povećanju stresa koji djeluje negativno na naše zdravlje. Predavanje je usmjereno na eliminaciju i kontrolu svakodnevnih stresora, a predavač odgovorno tvrdi - oni ne postoje. – Dario Mišković, Medical Yoga Centar, predavač, trener i direktor
14:45	KRAJ