

PROGRAM

Nautis nagyterem

08:30-09:30 **Regisztráció**

09:30-09:35 **Megnyitó**

Előadás

09:35-10:00 **Légy óvatos, kedvesem! Felelőtlen gondolatok a technológiai fejlődésről**

Előadás

Tudjuk, hogy jósolni nehéz, különösen ha a jövőről van szó. Jóslatok nélkül viszont nem érdemes élni. Internetes kereskedelemmel foglalkozom - mi vár rám a jövőben? Milyen technológiai újdonságokra érdemes figyelni? Mi fog feldobni vagy tönkretenni? A technológiai fejlődés talán még sohasem volt ennyire gyors és meglepő. Olyan elképzelések kerültek célegyenesbe, amelyekről eddig csak álmodtunk. Nem árt az óvatosság!

Előadó: [Dr. Bőgel György \(CEU\)](#)

I. Mobil matek

10:00-10:30 **Az e-kereskedelem jobban teljesít**

Előadás

A "jobban" szó mögé egy kutatócégnek persze számokat illik tennie. Az e-kiskereskedelem 2013. évi növekedése viszont kétséget sem hagy az állítás helyességének igazolására. Egyre több az internetes vállalkozás - hosszabb lett a fark (longtail) - miközben vállalatóriások is beléptek a magyar internetes piacra. Sőt, nem is akár hogy... S mindeközben a médiában mindenki az Amazon belépését figyeli, megérkezett Románia legnagyobb internetes kereskedője is az országba, amely céghez viszonyítva még csak hasonló méretű sincs itthon. Nézzünk inkább keletre, izgalmas lesz!

Előadó: [Kis Gergely \(eNET Kft.\)](#), [Pintér Róbert \(eNET Kft.\)](#)

PROGRAM

Naszád terem (workshopok)

Agilis fejlesztési workshop

Betekintés az agilis fejlesztés (Scrum) módszertanába

13:30-15:30

Fórum

Hogy lesz egy lila ötletből valódi online termék? - Agilis szemléletű innováció és termékfejlesztés a gyakorlatban

Az új online kereskedelmi játéktér azoknak lesz igazi termőterület, akik nem a bevált technikákat és modelleket másolgatják, hanem azoknak, akik innovatív ötleteket villámgyorsan tudnak ütőképes terméké fejleszteni. Ez a folyamat azonban új tudást és technikákat igényel, hogy az ismeretlen utak kockázatait csökkenteni tudjuk. A **Virgó**-val és módszertani tudásközpontjával, az **Agilab**-bal együttműködésben ebben szeretnénk új nézőpontokat és egészen konkrét lean startup módszereket megismertetni a nyitott gondolkodású résztvevőkkel.

Jelentkezés: Ha van egy olyan új termékötlete, továbbfejlesztési elképzelése, újítása, amit nem fél kísérleti nyúlnak használni, küldje el egy kb. fél oldalas leírásban az agilab@virgo.hu címre. Ezek közül kisorsolunk egyet és 15-20 fős műhelymunkában feltesszük az agils tanácsadók munkaasztalára. Az ötletgazdától legalább 2 fő résztvevőt várunk, akik nem riadnak vissza egy akár több órás intenzív, tudattágító műhelymunkától.

Előadó: [Csapó Balázs \(Virgo Systems Informatikai Kft.\)](#), [Kulcsár Bence \(Agilab\)](#)

10:30-10:55 <i>Előadás</i>	<p>A Google víziója a jövőről - kütyük, trendek, autók</p> <p>A jövő alakulásának szempontjából sokat számít, hogy mit vízionál a világ egyik legnagyobb vállalata.</p> <p>Előadó: Szelei Szabolcs (<i>Google Magyarország</i>)</p>
10:55-11:10 <i>Előadás</i>	<p>Érdeemes mobilra webshopot csinálni?</p> <p>Mennyiben viselkednek máshogy a mobilos látogatók a hagyományos és a mobilra optimalizált webshopban? Trendek, viselkedési minták több mint 60 e-kereskedelmi oldal historikus adatai alapján.</p> <p>Előadó: Deli Norbert (<i>HD marketing</i>)</p>
11:10-11:25 <i>Előadás</i>	<p>Hogyan emailezünk mobilon?</p> <p>A mobil-forradalom már az email küldést is elérte. Adatok, statisztikák minden mennyiségben a magyarországi mobil email olvasási szokásokról, havi 20 millió elküldött email adatai alapján. Az utóbbi évek historikus adatai, a jelenlegi trendek, illetve mi várható a következő években. Mindez régiós és világszerte összehasonlításban.</p> <p>Előadó: Koncz Gábor (<i>Protopmail Kft.</i>)</p>
11:25-11:40 <i>Előadás</i>	<p>Mobil eszközök használata a CEE régióban</p> <p>A mobilpiac hazai fejlődése nélkülözhetetlenné tette az okostelefon-felhasználók és vásárlók mélyebb megismerését szolgáló kutatást. Friss kutatási beszámoló az okostelefon használókról, a hazai trendek, összehasonlítva a szomszédos országok mobil eszköz használatával.</p> <p>Előadó: Ambrusztér Géza (<i>Gemius Hungary Kft.</i>)</p>
11:40-11:55 <i>Előadás</i>	<p>Csomagot automatából? - Igen!</p> <p>Minden, amit tudni kell a Magyar Posta induló csomagautomata rendszeréről.</p> <p>Előadó: Bubori Ferenc (<i>Magyar Posta Zrt.</i>)</p>

<p>Jön a 14 napos elállás és egyéb jogszabályváltozások! - Jogi-fogyasztóvédelmi workshop</p> <p>Tudásmegosztás és izgalmas esetek: a jogi workshop sokoldalú programja egyszerre ad forintban kifejezhető értéket a webshopoknak, ugyanakkor az izgalmak sem maradnak el. Fel lehet zárkózni a sok jogszabályi változáshoz és ki lehet tekinteni az európai csatátérre is, ahol a Godzillák vívják élet-halálharcukat.</p>	
15:30-16:10 <i>Előadás</i>	<p>Változások a webshopokra vonatkozó jogszabályokban</p> <p>Változott a Ptk., megjelent az új fogyasztóvédelmi rendelet, jön a 14 napos elállás és egyéb új szabályok. Miind ez milyen feladatokat ró az e-kereskedőkre, milyen szabálynak mikortól kell megfelelni?</p> <p>Előadó: dr. Markó Adrienn (<i>Ormós Ügyvédi Iroda</i>)</p>
16:10-16:40 <i>Előadás</i>	<p>A szavatosság, jótállás, panaszkezelés új szabályai 2014-ben</p> <p>Szavatosság, jótállás, garancia - tudja, mi a különbség? A hatékony panaszkezelés üzleti érdek, de jogszabály is rendelkezik az erre vonatkozó kötelezettségekről. Eligazító a fogyasztóvédelem útvesztőiben.</p> <p>Előadó: Siklósi Máté (<i>ügyvezető, CP Contact Kft.</i>)</p>
16:40-17:00 <i>Előadás</i>	<p>Jogi esetek - különkiadás webshopoknak</p> <p>Néhány tipikus jogeset elemzése és a lehetséges megoldások bemutatása:</p> <ul style="list-style-type: none"> • jogvita a fejlesztővel (pl.: kié a szoftver, kié a forráskód?) • jogsértő AdWords hirdetések • képek, szövegek szerzői jogi helyzete <p>Előadó: dr. Ormós Zoltán (<i>Ormós Ügyvédi Iroda</i>)</p>

- 11:55-12:00 **Egy-termékes webshop 5 perc alatt!**
Előadás
- Brit tudósok szerint *egytermékes verébre* nem érdemes webáruházzal lőni. Vagy mégis? Lehetséges, hogy az interneten hevernek azok a szolgáltatások, amelyeket villámgyorsan egy majdnem-statisztikus webáruház *alá* integrálva már indulhat is az értékesítés? E-számlával, online fizetéssel és minimális emberi felügyelettel? Öt perc alatt vizionálunk, magyarázunk és bizonyítunk!
- Előadó:** [Stygar László](#) ([SzámLázz.hu](#))
- 12:00-13:30 **Ebédszünet**
- II. Webni vagy nem webni**
- 13:30-13:35 **5perc/5let: A Gífszínház kampány és amit bármelyik márka elleshet tőle**
Előadás
- Hogyan szólhat egy színház fiatalokhoz? Miért legyen a kommunikáció nagylelkű? Mi a bitchplease-ing? Ebben a 300 másodpercben minderről szó lesz.
- Előadó:** [Galáczi Karolina](#) ([Young & Rubicam Budapest](#))
- 13:35-13:50 **Webshopod van? - Váltás sávot!**
Előadás
- Az e-kereskedelemtörténete az elmúlt 15 évben a webshopok története volt. Ám most alapvetően megváltozik a helyzet, mert a webes kereskedelem vevői egyre többet használják a mobiljukat, és ezzel új versenypálya jön létre. Mit tegyünk, hogy ne maradjunk ki ebből?
- Előadó:** [Kis Ervin Egon](#) ([SzEK.org](#))
- 13:50-14:05 **Jól bevásároltam - mobilon...**
Előadás
- Pólya Márton próbavásárolásáról és elmeséli a tapasztalatait
- Előadó:** [Pólya Márton](#) ([GoodLike YouTube csatorna](#))

- 17:00-17:30 **Túl a barátságon - EU-s versenyhivatali eljárás a Google ellen**
Előadás
- Az Európai Bizottság 2010-ben részletes versenyjogi vizsgálatot indított a Google ellen, feltételezve, hogy a vállalat az európai versenyszabályokat megsértve visszaél piaci erőfölényével a keresési találatoknál. Az előadás gyors áttekintés ad az ügy háttéréről és jelenlegi állásáról, körbejárja az e-kereskedők számára fontos kérdéseket.
- Előadó:** [dr. Székely Gergely](#) ([Allegro Group HU Kft.](#))
- 50% kedvezmény a Webshop Jogi és Adatvédelmi Workshopra!**
- Az Ormós Ügyvédi Iroda **50%-os kedvezményt** nyújt a [Webshop Jogi és Adatvédelmi Felelős Képzés](#) árából a XI. Elektronikus Kereskedelem Konferencia résztvevői számára. A kedvezmény igénybevételéhez a jelentkezési lapon a számlázási adatok rovatba kell beírni, hogy "SZEK 2014". Az egész napos képzés **2014. június 13-án** lesz a Budapesti Ügyvédi Kamara Dísztermében. [Részletes információk itt »](#)

14:05-14:20

Előadás

Nem csak generációváltás

Mit, mire használunk az okos-univerzumban? És ezek a felhasználói csoportok mennyiben feleltethetőek meg az innovációterjedési szerepkörökhöz? Hogy migrálnak a generációk az eszközök között? Kit mit csinál másképp?

Előadó: [Dr. Bernschütz Mária](#) (*Edutus Főiskola*)

14:20-14:35

Előadás

Építsünk közösséget mobilon!

Naponta több, mint egymilliárd felhasználó lép fel a Facebookra mobiltelefonról. Az Instagram népszerűsége töretlenül nő, a WhatsApp-ért dollármilliárdokat fizet a Facebook. Mindenki mobilon lóg, de hogyan érhetjük el, hogy vásároljanak is? Példák, esettanulmányok hatékony közösségi kampányokra mobil platformon.

Előadó: [Forgács Mariann](#) (*Be Social*)

14:35-14:50

Előadás

Átalakított minket a mobil!

A mobil terjedése sokkal nagyobb kihívás annál, minthogy egyszerűen csak mobilra optimalizált oldalt vagy applikációt kell készítenünk. Ha mobilon is sikeresek akarunk lenni, akkor teljesen új gondolkodásmódot kell elsajátítanunk, a mobilosodó fogyasztóink szokásváltozása miatt alapjaiban kell megváltoztatnunk a folyamatunkat. Az előadó a Szallas.hu tapasztalatain keresztül mutatja be, miként kellett az egész működést átszervezni, hogy felkészüljön a cég a mobilról érkező foglalásokra.

Előadó: [Szigetvári József](#) (*Szállás.hu*)

14:50-15:05

Előadás

Fülkeforradalom: a telefonfülkétől a WhatsAppig

Kommunikáció: áttekintés az összes nem-telefonális funkcióról Skype-tól Whatsappig. Miért csinál a Facebook egy külön messengert? Miért veszi meg másfél paksért a Whatsappot? Mi az okosmobilos kommunikációban az üzlet? Mit visz, aki mindent visz?

Előadó: [Vértes János](#) (*Adverticum Zrt.*)

15:05-15:13

Előadás

Élet az e-mail és az sms után

Egy olyan megoldást mutatunk be, amely intenzívebbé, minőségibbé teszi a webshop-vásárló kapcsolatát. A mobil kommunikációs eszközök az információkhoz való azonnali hozzájutást biztosítják, így ösztönözve új vásárlói igények megjelenését azok passzív kiszolgálása helyett. A webshop üzemeltetőjének ez több vásárlást és magasabb szolgáltatási színvonalat jelent tisztán a kommunikáció magasabb hatékonysága okán.

Előadó: [Dr. Pintér Szabolcs](#) (*Virgo Systems Informatikai Kft.*)

15:13-15:28

Előadás

Mit tehetünk az email marketingünkkel, hogy a mobil konverzió javuljon?

A mobil telefonokon olvasott emailek köztudottan rosszabbul konvertálnak mintha az olvasóinkat a laptopjukon érjük el. Melyek a hazai és nemzetközi trendek a mobil vs laptop email olvasás terén? Mit tehetünk a mobil konverzió javítása érdekében?

Előadó: [Kálmán Tamás](#) (*Maileon-Wanadis Kft.*)

15:28-15:53

Kávészünet

III. Pénzes blokk

15:53-16:08

Előadás

M-commerce és kultúra: mennyire mobil a last minute jegy?

Hány százalék konverziót jelent a mobilra optimalizált EDM sablon havi másfél millió email esetén? Lehetséges, hogy a hétfégi mobil konverzió többszöröse a hétközbeninek? Hol számít többet a UX, mobilon vagy desктоpon? Mivel segíthetjük a mobil vásárlást? Ha minden nap kevesebb, mint ezer perced van több száz tranzakció lebonyolítására, és ami pedig nem teljesül, az elvész, a mobil forgalom szerepe még inkább felértékelődik.

Előadó: [Limbacher Tivadar](#) (*Ma este színház!*)

16:08-16:23
Előadás

Dinamikus árazás - verseny és személyre szabás az új e-kereskedelemben

Mennyire és milyen időtávon legyenek fixek az áraink? Lehetséges egyáltalán, hogy ne is létezzenek konkrétan meghatározott árak, hanem mindig a mindenkori versenyhelyzetnek és az a profiljának megfelelő egyedi árat kapjon az ügyfél? És mindezt automatikusan? Versenyben maradni a webes és smart árösszehasonlító és referencia-üzletek világában az árazási gyakorlat radikális újragondolását igényli. A "big data" elemzési technológiák pedig már lehetővé teszik a vevők egyedi megkülönböztetését az árazási területen is. Az előadás a fenti két irányvonal lehetőségeit vizsgálja meg, bemutatva a már rendelkezésre álló gyakorlati tapasztalatokat is.

Előadó: [Dr. Horváth Attila](#) ([Budapesti kommunikációs és Üzleti Főiskola](#))

16:23-16:38
Előadás

Sharing Economy - múltó hóbort vagy a jövő gazdasága?

A szolgáltatások és termékek közösségi megosztása és fogyasztása napról napra egyszerűbbé válik az online eszközök és platformok segítségével. A fogyasztóknak egyre inkább az elérhetőség és nem a tulajdonlás számít. Néhány területen már bizonyított a sharing economy ereje: Airbnb, ZipCar, Kickstarter. Vajon a mobil eszközök plusz lehetőségei adják meg a végső lökést a megosztáson alapuló gazdaság világméretű elterjedéséhez?

Előadó: [Müller Tamás](#) ([Virgo Systems Informatikai Kft.](#))

16:38-16:53

Előadás

Sharing Economy a gyakorlatban: Közbringa

Az erőforrás-megosztás alapú gazdaság a közbringa rendszerrel Budapestre is elért. Az első tervek 2008-ban születtek meg, de csak mostanra érkezünk el a megvalósulásig. Az előadás a MOL BUBI stratégiai kérdéseire, az üzleti modell sajátosságaira, az ezzel kapcsolatos problémákra, kételyekre, illetve a várt pozitív hatásokra koncentrálnak.

Előadó: [Nagy Levente](#) ([Budapesti Közlekedési Központ](#))

16:53-17:01

Előadás

Innováció az Online Átutalásban - SOFORT Banking

Az internetes kereskedelem növekedése a biztonságos és gyors online fizetési módok iránti igényt is magával hozta. Az egyik legbiztonságosabb fizetési mód az online banki átutalás, mely évekig lassú és kényelmetlen folyamat volt mind a vásárló mind a kereskedő számára. A SOFORT Banking 11 európai országban forradalmasította a fizetés ezen formáját, piacvezetővé vált Németországban és Ausztriában. A SOFORT Banking az online átutalás nem csak gyors, biztonságos de költséghatékony módja is. Hogyan működik?

Előadó: [Berend Dóra Ágnes](#) ([SOFORT AG](#))

17:01-17:15

Előadás

Katalógus vásárlás mobilon és tableten

A webshop mint koncepció jóval az érintőképernyős készülékek hódítása előtt született és az elmúlt több mint tíz év során felhasználói élmény szempontból keveset változott. Az érintőképernyős készülékek terjedésével azonban világossá vált, hogy mobilon és tableten másképp navigálunk, más típusú működést preferálunk. Egy profin működő vásárlási alkalmazás tableten akár négyszeres konverziós rátát is produkálhat, ennek ellenére 2014-ben ez még jobbára kiaknázatlan terület. Mikor és miért szeretünk ennyire érintőképernyőn vásárolni? Mi kell ahhoz, hogy mobilon és tableten a lehető legprofibb módon szolgáljuk ki vevőinket?

Előadó: [Sipos András](#) ([Canecom Kft.](#))

17:15-17:30

Előadás

Mobiltárca - túl a fizetésen

Mire jó még a Mobiltárca azon túl, hogy fizetünk vele? Mennyiben több, mint egy NFC-s fizetési megoldás? Milyen jövője lehet a mobiltárának az e-kereskedelemben a webshopos korszak után?

Előadó: [Lemák Gábor](#) ([Magyar Mobiltárca Szövetség](#))

17:30-17:40

Előadás

Pénz 2.0 - az elektronikus pénz

Az elektronikus pénz jogilag létező fogalom, forgalma, kezelése szabályozott keretek között zajlik. De mi ez? Miben különbözik a készpénztől és a bankszámlapénztől? Olyan, mint a bitcoin, vagy valami egészen más?

Előadó: [Bíró Tamás](#) ([Sense/Net Zrt.](#))

17:40-17:45

Előadás

5perc/5let: Buxa

Szinte naponta új mobilfizetési megoldásokról hallunk. Buborék, vagy a következő nagy sztori készülődik? Milyen erők segítik és gátolják a terjedést? És hogy képzeled egy magyar startup, hogy felforgatja a fizetési iparágat?

Előadó: [Konkoly Thege Szabolcs](#) ([PayByBuxa Mobilfizetési Közösség Kft.](#))

17:45-18:00

MOOC - Az oktatás jövője?

Előadás

Az e-learning legalább olyan régi kifejezés, mint az e-kereskedelem, vagy az e-business, azonban az e-learning mégsem hozott olyan gyökeres változásokat az oktatásban, mint az e-kereskedők az üzleti életben. Ezután 2012 nyarán virágzásnak indult a **Massive Online Open Course** (MOOC), magyarul az online oktatás, amihez már nem csak a nagy amerikai egyetemek csatlakoztak. Olyan oktatási platformok jöttek létre, mely a szakértők szerint az oktatás üzleti modelljét írják át az ingyenes kurzustól a személyre szabhatóságig. Lényegi áttörés jön, vagy ez csak egy újabb buzzword? Tényleg csak egy tucatnyi egyetem marad 5-10 év múlva?

Előadó: [Dr. Majó Zoltán](#) ([Szegedi Tudományegyetem, Gazdaságtudományi Kar](#))

ESTE 19:30-tól: Az Év Internetes Kereskedője Díj átadása, díszvacsora, Besenyő Pista bácsi, csocsó és bowling-bajnokság, buli! :-)

A program szerkesztés alatt, a változtatás jogát fenntartjuk!

PROGRAM

Nautis nagyterem

Villásreggeli

Az E-kereskedelem Konferenciák sikeres hagyománya, hogy a második napon 9:30 órától villásreggeli keretében folytatódik a program. Az ételeket a nagyelőadóban szolgáljuk fel, ahol falatozás közben izgalmas előadások és beszélgetések zajlanak. (Reggelizni már 9 órától lehet.)

09:00-09:30

Vendégek érkezése, reggeli megkezdése

09:30-10:30

E-kereskedelem, m-kereskedelem, okos kereskedelem?

Fórum

Hogy látják az e-kereskedelem jövőjét a hazai piac meghatározó szereplői? Az m-kereskedelem vagy az okos kereskedelem a jövő? Mikor és hogy mentek vagy mennek mobilra a legnagyobb e-kereskedők? Aki még nem, mire vár? Ki hisz benne, ki nem hisz benne?

Kerekasztal-beszélgetés a hazai e-kereskedelem meghatározó cégeinek vezetőivel mobilos terveikről, vízióikról és arról, hogyan látják a webshopok jövőjét.

Résztevő: [Bognár Ákos \(Játéknet.hu Kft.\)](#), [Perger Péter \(Netpincer.hu\)](#), [Peti Balázs \(The Blue Chip Kft.\)](#), [Starcz Ákos \(Shopline Nyrt.\)](#), [Váradi János \(Payu Hungary Kft.\)](#) **Beszélgetés vezető:** [Kis Ervin Egon \(SzEK.org\)](#)

10:35-11:45

A siker emberi oldala - Interaktív inspiráció a Professzionális Coaching Egyesület szakembereivel

Fórum

„Javulnék én édesanyám, de nem megy az olyan könnyen faluhelyen” (Regős Bendegúz az Indul a bakterház c. filmben)
Az üzlet dinamikus növekedése a szervezet bővülésével, a szerepek, feladatkörök folyamatos alakulásával jár. A piaci kihívások közepette eredményesen vezetni a céget emberpróbáló. A sikeresen működő, látszatra könnyű utat járó cégeknél csak a vezetők tudják, milyen tudatos fejlődési lépéseket kellett tenniük ahhoz, hogy eljussanak ideig.
Olyan sikeres menedzserek osztják meg tapasztalataikat, akik már megjárták a *hadak útját*, majd bemutatjuk a szervezeti működés néhány modelljét, gyakorlati tanulságait. Kézzelfogható eszközöket és praktikákat mutatunk, amelyeket a cégvezetők már másnapról alkalmazhatnak.
A résztvevők között kisorsolunk egy 4 alkalmas ingyenes vezetői coachingfolyamatot, és 3 fő részére belépőt a Professzionális Coaching Egyesület következő estjére.

Résztevő: [Bán Miklós \(espeell fordítás és lokalizáció Zrt.\)](#), [Kaposvári Anna \(Dr. Pendl & Dr. Piswanger\)](#), [Kutas Edina \(Advancementor\)](#), [Szabados Andrea \(Professzionális Coaching Egyesület\)](#), [Szabó László \(felvarrom.com\)](#), [Tóth Tibor \(Young B.T.S. Kft.\)](#) **Beszélgetés vezető:** [Holló Márta \(Prompt Media\)](#)

11:50-12:50

Fórum

Forbes: sikeres 30 fiatal 30 alatt

A Forbes magazin februári számában 30 sikeres 30 alatti magyar fiatalot mutatott be, akik közül többen is az interneten értek el sikereket, sőt, SzEK.org tag is akad közöttük. A villásreggeli velük folytatódik, és arról mesélnek, hogy juttotak idáig, mit jelent számukra a siker és mit terveznek a jövőben.

Résztevő: [Éder Krisztián \(SP\)](#) (www.ederkrisztian.com), [Limbacher Tivadar](#) (*Ma este színház!*), [Szórádi Bence](#) (*LED NAGYKER Webáruház*) **Beszélgetés vezető:** [Pócze Balázs](#) (*Mito Europe Kft.*)

A szervezők a programváltoztatás jogát fenntartják!