

FiRE Real Estate Marketing Forum

Program konferencji

DZIEŃ I

8 kwietnia 2019 r.

9.00-9.30 Rejestracja Gości, poranna kawa

9.30-10.00 Inauguracja: **Co w trawie piszczy – szerokie spojrzenie na trendy**

Najważniejsze trendy społeczne i ich odzwierciedlenie w marketingu: powrót społeczności, sharing economy, ekologia i odpowiedzialność, mobilność, personalizacja, a także wiele innych

Gość Specjalny: Marcin Maj, ekspert w dziedzinie marketingu, reklamy i komunikacji, analityk trendów, współwłaściciel agencji H2O

10.00-10.50 **Co ma piernik do wiatraka – czy globalne trendy dotyczą rynku nieruchomości?** – dyskusja

Czy globalne trendy społeczne i marketingowe mają dziś przełożenie na rynek nieruchomości. Czy firmy z sektora nieruchomości odnoszą się do nich, kreując produkt i planując działania marketingowe? Jakiego ich wpływu możemy spodziewać się w przyszłości? Jak wykorzystać te trendy, aby zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku?

Moderator: Joanna Iwanowska – Nielsen, członek Rady Nadzorczej, CeMat'70

Paneliści:

Łukasz Kruszewski, dyrektor marketingu, Freedom Nieruchomości

Marcin Maj, współwłaściciel agencji H2O

Ewa Tęczak, Residential Marketing & Communications Manager, REAS/JLL

Dawid Wrona, dyrektor sprzedaży, Echo Investment

10.50-11.00 **Gratka Konwersje** - prezentacja

Prelegent: Adam Augustyniak, Business Product Director, Gratka.pl

11.00-11.15 **Przerwa kawowa**

11.15-12.15 **W poszukiwaniu utraconej wspólnoty – co-working i co-living** – dyskusja

Ograniczanie kosztów, dostęp do usług czy społeczność – co skłania ludzi do korzystania z co-workingu i co-livingu? Dla kogo są nowe modele pracy i mieszkania – wartości i styl życia? Jak zbudować ofertę co-workingu i co-livingu – kluczowe przekazy, kanały i narzędzia marketingowe. Elementy co-workingu i co-livingu w standardowych mieszkaniach i biurach.

Prezentacja wprowadzająca, moderator: Przemysław Chimczak, think co.

Paneliści:



Jakub Bartos, Leasing Director, Golub GetHouse
 Maximilian Mendel, MRICS, Senior Director, Head of Residential Investment, REAS/JLL
 Iwona Niemyjska, Senior Community Manager, Brain Embassy
 Jarosław Pilch, Associate Director, Head of Tenant Representation, Savills

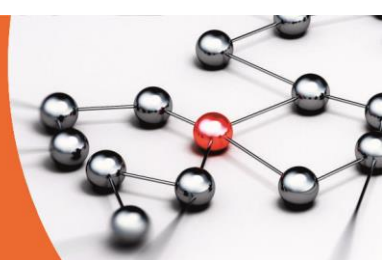
12.15-12.45 ...i żyli długo i szczęśliwie – storytelling na rynku nieruchomości – prezentacja/opowieść

Mieszkanie to nie cztery ściany, a biuro to nie biurko. Jak opowiadać o nieruchomościach, żeby klienci pragnęli w nich mieszkać i pracować.

Prelegent: Grzegorz Miecznikowski, szkoleniowiec, bloger, specjalista od komunikacji
<https://grzegorzmeznikowski.pl/>

12.45-13.40 Lunch

Część mieszkaniowa:	Część komercyjna:
<p>13.40-14.40 Preferencje klientów na rynku mieszkaniowym - dyskusja</p> <p>Lokalizacja i funkcjonalność vs. cena – o czym marzą a co kupują nabywcy mieszkań na rynku pierwotnym? Bezpieczeństwo, ekologia, nowe technologie, poczucie wspólnoty – co doceniają i czego oczekują klienci na rynku mieszkaniowym?</p> <p>Prezentacja: Katarzyna Kuniewicz, Senior Director, Head of Residential Research, REAS/JLL Moderator: Artur Pietraszewski, ekspert marketingu, Grupa Effektiv Paneliści: Radosław Borkowski, dyrektor zarządzający, Somfy Katarzyna Kuniewicz, Senior Director, Head of Residential Research, REAS/JLL Jacek Zengteler, członek zarządu, dyrektor Działu Projektów Mieszkaniowych, Yareal Polska</p>	<p>13.40-14.40 Preferencje klientów na rynku biurowym - dyskusja</p> <p>Lokalizacja, infrastruktura, usługi – preferencje najemców w różnych segmentach rynku biurowego. Nowe trendy w aranżacji miejsc pracy. Wellbeing w obiekcie biurowym.</p> <p>Moderator: Oskar Płukis, Resident 1 - Nieruchomości Komercyjne Paneliści: Mariusz Frąckiewicz, dyrektor krajowy Avestus Real Estate Zofia Hejduk, Architekt Prowadzący, Dział Workplace Innovation, Colliers International Wojciech Krupa, partner zarządzający, SMART M² Joanna Nicińska, Regional Director, Echo Investment</p>
<p>14.40-15.10 Customer Journey na rynku mieszkaniowym - prezentacja</p> <p>Od identyfikacji potrzeby przez transakcję do przeprowadzki. Gdzie możemy wygrać lub stracić klienta? Dlaczego warto robić mapę customer journey i jak się do tego zabrać? Marketing & Sales funnels</p> <p>Prelegent: Paulina Starzyńska-Wilbik, marketingnieruchomości.pl</p>	<p>14.40-15.10 Customer Journey na rynku biurowym - prezentacja</p> <p>Kreowanie optymalnego doświadczenia klientów powierzchni biurowych – od pozyskania przez okres najmu po przedłużenie umowy najmu. Budowanie relacji i zaufania. Kluczowe role i wewnętrzne grupy interesu klientów decydujące o powodzeniu.</p> <p>Prelegenci: Łukasz Mazurczak, Head of Office, Property Management, JLL</p>



15.10-16.10

Wesołe jest życie staruszka – empty nesters i seniorzy jako klienci na rynku nieruchomości - dyskusja

Starzejące się społeczeństwo to wyzwanie i szansa dla rynku nieruchomości mieszkaniowych. Potrzeby i preferencje związane z lokalizacją, funkcjonalnością i poczuciem wspólnoty u klientów 50+ i seniorów. Jak dostosować styl i kanały komunikacji, aby skutecznie dotrzeć do starszych klientów?

Moderator: Marzena Rudnicka, prezes zarządu, Krajowy Instytut Gospodarki Senioralnej

Paneliści:

dr Jan Cieśla, Fundacja Mimo Wieku
Piotr Jakubowski, Marketing Manager, Fundusz Hipoteczny Dom
Anna Marszałik-Kraszewska, założycielka SilverWave
Piotr Mazurkiewicz, CEO, Brave Brain
Jacek Piwkowski, wiceprezes zarządu, Millenium Inwestycje

15.10-16.10

Lustereczko powiedz przecie... czyli nagrody i wydarzenia branżowe - dyskusja

Jak uczestnictwo w stowarzyszeniach i wydarzeniach branżowych może zwiększyć konkurencyjność rynkową? Jak zapewnić sobie najlepszy zwrot z inwestycji w udział w targach jako uczestnik i wystawca? Uczestnik, prelegent, sponsor – jak wykorzystać swoją rolę na konferencji branżowej? Jak wybierać nagrody i zmaksymalizować szanse ich otrzymania?

Moderator: Patrycja Rabińska, dyrektor zarządzający, Mariel&Haan

Paneliści:

Katarzyna Cyprynowska, członek Rady Nadzorczej, Nowy Adres
Paulina Krasnopolska, MAPIC Official Representative in Poland, Reed MIDEM
Joanna Mroczek, Senior Director, Head of Research & Marketing, CBRE
Joanna Plaisant, Country Manager for Poland, RICS
Krystyna Swojak, dyrektor zarządzający, PS intermedia

DZIEŃ II

9 kwietnia 2019 r.

9.00-9.30 Rejestracja Gości, poranna kawa

9.30-10.45 **Coś z niczego, czyli Placemaking na rynku mieszkaniowym i komercyjnym – dyskusja**

Placemaking – inwestycja w wizerunek czy wellbeing? Komu potrzebny placemaking? Jak tworzyć nowe dzielnice i landmarki? Zrównoważony rozwój a potrzeba grodzienia – jak przekonać klientów do otwarcia na miasto?

Moderator: Beata Patuszyńska, Marketing Manager, Knight Frank

Paneliści:

Magdalena Bartkiewicz-Podoba, General Manager, Liebrecht&wood Poland
Szymon Domagała, Prezes Henniger Investment, Mieszkaj w Mieście
Radosław Górecki, Communication Manager, Ghelamco Poland
Karolina Kaim, członek Executive Committee ULI Poland, prezes Tacit Investment

10.45-11.40 **Prędkość i personalizacja – jak sprostać wymaganiom nowoczesnego klienta - dyskusja**



Jak personalizacja przekazu i szybka reakcja na pytania klientów wpływają na efektywność działań marketingowo-sprzedażowych? Jakie formy komunikacji preferują obecnie klienci indywidualni i biznesowi? Zwiększanie zaangażowania, kształtowanie oczekiwań i zwiększanie konwersji przez personalizację treści. Kiedy i jak zachęcać użytkowników strony do kontaktu?

Moderator: Marcin Renduda, renduda.pl

Paneliści:

Sergey Butko, CMO, CallPage

Bartosz Czerkies, CEO, GetAnna

Jerzy Michalski, dyrektor marketingu, rynekpierwotny.pl

Grzegorz Warzecha, CEO, User.com

11.40-11.55 **Przerwa kawowa**

11.55-13.20 **Jak pokazywać nieruchomości?** – mini-prezentacje, dyskusja

Czym się różni dobra wizualizacja od złej? Wirtualna i rozszerzona rzeczywistość – skuteczne narzędzia czy gadżety? Czy wirtualne spacery pomagają klientom podejmować decyzje?

Moderator: Przemysław Polak, partner, Biuro PR

Mini-prezentacje (po 15 min)

- Interaktywne makiety 3D Rafał Gaj, CEO YSLAB
- Augmented Reality/spacery wirtualne - Andrzej Horoch, CEO, WorkRoom Group

Paneliści:

Justyna Czernikiewicz, manager ds. marketingu, Echo Investment

Krzysztof Foder, dyrektor sprzedaży i marketingu, Bouygues Immobilier Polska

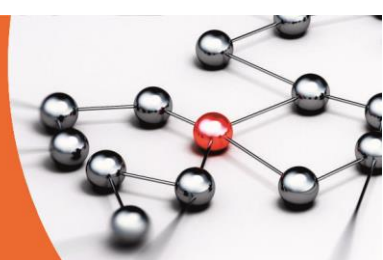
Rafał Gaj, CEO, YSLAB

Andrzej Horoch, CEO, WorkRoom Group

Michał Skwarek, dyrektor sprzedaży i marketingu, Cordia Polska

13.20-14.20 **Lunch**

Część mieszkaniowa:	Część komercyjna:
<p>14.20-15.05 Targi w promocji mieszkań – dyskusja</p> <p>Targi jako okazja do spotkania. Jak przygotować intrygujące i funkcjonalne stoisko? Jak przygotować zespół sprzedaży do udziału w targach?</p> <p>Moderator: Michał Poręcki, PR Manager, Nowy Adres</p> <p>Paneliści: Filip Bittner, prezes zarządu, Nowy Adres</p>	<p>14.20-14.50 LinkedIn jako narzędzie marketingowe na rynku biurowym – prezentacja</p> <p>Promocja publikacji i wydarzeń na LinkedIn. Rola udostępnień i komentarzy w aktywności na LinkedIn. O co trzeba zadbać, budując markę osobistą na LinkedIn? Skuteczny social selling.</p> <p>Prelegent: Agnieszka Sławomirska-Chmarzyńska, Managing Partner, AMMC</p>



<p>Filip Rozrażewski, członek zarządu, Big Group Katarzyna Skonieczna, kierownik marketingu, Duda Holding Urszula Skudlarska-Głuszak, kierownik ds. sprzedaży mieszkań, Atal</p>	
<p>15.05-15.35 Jak najlepiej wykorzystać Google Ads w promocji mieszkań? - prezentacja</p> <p>System Google Ads - na co należy zwracać uwagę by reklama była bardziej skuteczna? Jak poprawnie zdefiniować konwersje i gdzie są zagrożenia? Telefon to też lead - co w przypadku, gdy go nie mierzymy? Kiedy stosować dodatkowe sposoby kierowania reklam Google Ads w branży deweloperskiej? Jak optymalizować kampanie Google Ads?</p> <p>Prelegent: Adam Skalmierski, dyrektor zarządzający, Komplemedio</p>	<p>14.50-16.15 Współ w zespół... czyli o współpracy dewelopera, brokera i agencji - dyskusja</p> <p>Podział ról między deweloperem i agencją w pozyskaniu najemcy i kształtowaniu relacji z nim w okresie najmu. W jakie narzędzia deweloper powinien wyposażać agenta, aby skutecznie promować biurowiec? Dlaczego firmy doradcze zakładają własne agencje reklamowe i jak to oceniają deweloperzy? Jak planować budżet, co uwzględnić, na co zwrócić uwagę?</p> <p>Moderator: Łukasz Żelezik, partner, dyrektor, Dział Powierzchni Biurowych, Colliers International</p> <p>Paneliści: Małgorzata Frąckiewicz, Property Marketing Manager, Cushman&Wakefield Cezary Jarząbek, prezes zarządu, Golub GetHouse Michał Nowakowski, partner zarządzający, Ubran Jungle (d. Bueller & Frye) Katarzyna Pankiewicz, dyrektor ds. wynajmu i sprzedaży powierzchni biurowych, Yareal Polska Grzegorz Strutyński, Commercial Director, Globalworth Poland</p>
<p>15.35-16.05 Lokalnie i z polecenia – jak wykorzystać Facebook Ads na rynku mieszkaniowym - prezentacja</p> <p>Dlaczego Facebook jest dziś jednym z najbardziej skutecznych kanałów reklamowych? Najlepsze taktyki targetowania reklam na Facebooku dla rynku mieszkaniowego. Strategie budowania zasięgu i pozyskiwania leadów. Jak efektywnie optymalizować kampanie? Formaty reklamowe przydatne w promocji mieszkań – mocne i słabe strony.</p> <p>Prelegent: Daniel Kędziński, FastTony.es</p>	
<p>16.05-16.50</p>	



Ziarnko do ziarnka - analityka i optymalizacja działań marketingowych – prezentacja

Słynne zdanie: „Połowę pieniędzy wydanych na reklamę wyrzucam w błoto, tylko nie wiem, która to połowa” można śmiało wrzucić do lamusa – możliwości pomiaru efektywności działań marketingu są coraz większe. Jak przygotować się do pomiaru efektywności działań marketingowych online i offline na poziomie kosztu pozyskania leada i zwrot z inwestycji? Jak optymalizować przekaz, kreację i kanały marketingowe, aby zmaksymalizować zwrot z inwestycji w marketing?

Prelegent: Janusz Jugaszek, Media Strateg