



□

Marketing and Sales - By Numbers Liderova Konferencija

Početak srpnja već je tradicionalno rezerviran za zbrajanje rezultata prve polovice godine i promišljanje o strategijama koje će uslijediti na jesen, posebno za one koji se bave marketingom i prodajom, a Liderova konferencija **Marketing & Sales by Numbers** pravo je mjesto za osvježiti znanje, dobiti nove uvide i pripremiti se za izazove koji slijede.

Ove godine konferencija se održava **4. srpnja** u zagrebačkom **Mozaik Event Centru**, i to u svom jubilarom, desetom izdanju.

U fokusu će, kao i do sada, biti provjerene metode temeljenje na analizi podataka, AI alatima, personalizaciji korisničkog iskustva, ali i ljudskoj strani posla.

Kroz inspirativne panel rasprave i predavanja, sudionike čekaju odgovori na pitanja što publika zaista želi vidjeti na ekranima, zašto su odnosi jači od oglasa, kako motivirati prodajne timove da prodaju na nov način, koristeći nove alate (naravno, i AI), što se mijenja u media buyingu, te kako poslovni influenceri koriste storytelling za izgradnju osobnog brenda.

Čak 40 posto kupaca odbija proizvode i usluge ako nisu prilagođeni njihovim potrebama, dok tvrtke s uspješnim strategijama personalizacije ostvaruju 40 posto veći prihod. **'Tko ne personalizira, ne prodaje'** naziv je prve panel-rasprave na kojoj će sudionici govoriti o tome kako u kreiranju personaliziranih iskustava za kupce pomažu unjetna inteligencija i chatbotovi. Svoja iskustva podijelit će marketinška konzultantica **Marija Jakeljić** iz Brown Foxa, **Ana Milićević**, Chief Digital Officer u L'Oréal Adria Balkan i **Lucija Knežić**, Head of Media and Marketing Digital Unita za Peugeot, Citroën, DS Automobiles, Leapmotor, Fiat, Fiat Pro, Jeep, Alfa Romeo i Abarth a panel moderira Liderova novinarka i voditeljica podcasta **Sandra Babić**.

Preciznije ciljanje publike i interaktivnost, između ostaloga, omogućuju i nove tehnologije poput **DOOH** (digital out-of-home) oglašavanja i **CTV-a** (connected TV). Kako ih implementirati, a pritom ne upasti u zamku korištenja nove tehnologije samo zato što je fora, govorit će se na panelu 'Ekranu svuda oko nas: nova pravila igre za oglašivače'. Na panelu sudjeluju **Davor Bruketa**, kreativni direktor i suosnivač agencije Bruketa&Žinić&Grey, **Dean Udatny**, Marketing Director u GO2Digital, **Ivana Bilić**, viša specijalistica za digitalni marketing u Atlantic Grupi i **Kristijan Kušić**, Performance Marketing Specialist Pro media groupe.

Kupci su postali imuni na tradicionalne prodajne pristupe, pa upravljanje prodajnim timovima zahtijeva promjenu paradigme. O tome će razgovarati **Mislav Galler**, član Uprave i COO Telemacha, **Maja Žilić**, direktorica maloprodaje Zoo Cityja, i **Goran Kovačević**, direktor prodaje u Aircashu, na panelu 'Prodaja s povjerenjem: što kad stari trikovi više ne rade?' kojega će voditi urednica Poslovnog plana **Gordana Gelenčar**.

Manuela Šola, direktorica Komunikacijskog laboratorija, **Mateo Ćorluka**, voditelj Human LAB podcasta i **Velibor Panić**, izvršni direktor Narativ komunikacija otkrit će može li se živjeti isključivo od angažmana na LinkedInu, i to u panel-raspravi 'Poslovni influenceri: Tko utječe, taj zarađuje?' koju će moderirati Liderov novinar i voditelj podcasta **Roko Kalafatić**.

Na goruća pitanja medija poput toga kako odlučiti koji sadržaj pustiti besplatno, a koji naplatiti, te kako privući mlađu publiku koja očekuje besplatan pristup, odgovore će dati **Ivan Pleše**, suosnivač Adtech Laba, **Miran Pavić**, direktor Telegrama, **Vjekoslav Srednoselec**, COO u dentsu Southeast Europe i **Marijan Palić**, stručnjak za digitalni marketing na panelu 'Cijena informacije: Izazovi i strategije naplate sadržaja'.

Za očuvanje reputacije u izazovnim situacijama ključno je krizno komuniciranje, a tko je sve uspješno, u svijetu i kod nas, 'doktorirao' krizno komuniciranje komentirat će **Kristina Laco**, partnerica u PR agenciji Colić, Laco i partneri te članica Uprave **HURA**-e i **IAB-a Croatia**, **Vlatka Kamenić Jagodić**, direktorica marketinga i korporativnih komunikacija u Končaru, i **Nataša Trsljić Štambak**, direktorica Graylinga u CEE regiji, tijekom rasprave naziva 'Kad gori, tko govori? Krizno komuniciranje u praksi', koju će voditi **Marina Bolanča**, direktorica Abeceda komunikacija.

Corina Bulimar, direktorica za poslovni razvoj u Mastercardu, predstaviti će podatkovne i AI strategije za ubrzani poslovni

rast, dok će poslovni konzultant i prodajni trener **Danijel Bićanić** kroz praktične primjere objasniti kako izbjeći najčešće greške u prodajnom razgovoru.

Ne propustite prije ljetne stanke doći na konferenciju Marketing & Sales by Numbers, uz obveznu prethodnu [prijavu](#).