

Eshopista: Špičky české e-commerce ukáží strategie, jak díky datům úspěšně řídit byznys

27.2.2025 - | PROTEXT

„Kvalitní data nejsou jen čísla. Jsou to strategické nástroje, které umožňují dělat byznysová rozhodnutí s předstihem a přesností. V dnešní dynamické e-commerce scéně jsou informace klíčové pro předvídání trendů, identifikaci nových příležitostí a minimalizaci rizik. Konference Eshopista představuje platformu, kde se tyto poznatky mění v konkrétní strategie pro růst a optimalizaci byznysu,“ říká David Vurma, CEO Acomware. Konference proběhne ve čtvrtek 6. března 2025 od 14:00 v pražském Kině Přítomnost.

Praktické know-how z českých firem

V přednášce „Jste slyšet, nebo jen šeptáte?“ představí **Dušan Smoljak z business intelligence hubu Datapancakes**, jak nově dostupná externí data a algoritmy změnily přístup k měření viditelnosti značky. Vysvětlí, jak pomocí externí datové analýzy zjistit, zda investice do reklamy přinášejí očekávané výsledky, a ukáže, jak správně analyzovat marketing konkurence, čímž zajistí, že značka bude skutečně slyšet a vidět v digitálním prostoru.

Štěpán Zechovský, ex-Deloitte a zakladatel konzultační společnosti SKU Point, se ve své přednášce zaměří na problematiku řízení zásob, které musí pracovat pro růst firmy. Vysvětlí, jak mohou drobné chyby v řízení zásob znamenat ztrátu až 11 % ročních tržeb a proč nedostatek zboží vede k odchodu až 69 % zákazníků. Účastníky seznámí se šesti klíčovými principy, díky kterým je možné uvolnit až 20 % cash flow a identifikovat místa, kde utíkají peníze.

Tomáš Golovach, COO společnosti Astratex, se zaměří na efektivní řízení skladu na základě dat. Ukáže, jak číst klíčové signály z denních provozních údajů, optimalizovat plánování expedice a efektivně řídit logistické procesy. Přinese reálné příklady úspěchů i nezdarů a nabídne komplexní pohled na výkon jednotlivých aktivit z perspektivy vedoucího skladu.

Ivona Ševčíková, head of customer retention and experience v Acomware se zaměří na integraci customer data platformy (CDP), která poskytuje ucelený pohled na zákazníka. Ve svém úvodu do panelové diskuze představí postupy, jak efektivně propojit data z různých zdrojů a zlepšit personalizaci komunikace, což vede ke zvýšení zákaznické loajality a optimalizaci marketingových kampaní.

V panelové diskusi vystoupí například **Dominik Buršík z Bloomreach** a **Adam Bílek z Knihobot**, kde se mimo jiné zaměří na moderní analytické nástroje a inovativní CRM strategie. Diskutovat budou o tom, jak detailní datová analýza umožňuje přesnou segmentaci zákazníků, zvyšování konverzních poměrů a maximalizaci návratnosti investic. Jejich společné zkušenosti přinášejí komplexní pohled na využití dat k posílení vztahů se zákazníky a strategické optimalizaci byznysových procesů.

Partnery letošního ročníku Eshopisty jsou komunikační agentura Blueglue, e-commerce platforma s morfní architekturou Emorfiq, fintech řešení pro odložené platby Twisto a chytrá automatizace e-shopů Jarabot. Mediálními partnery jsou Marketing & Media, Ecommerce Bridge, EXEC magazín a platforma E-commerce Tools. Akce probíhá za dlouholeté podpory Asociace pro elektronickou

komunikace (APEK). Vstupenky i detailní program najdete na www.eshopista.cz.

O společnosti Acomware

Acomware je přední česká full-servisová agentura pro oblast e-commerce a digitální marketing. Na trhu působí přes 20 let a pomáhá firmám, aby v jeho prostředí dosahovaly co nejlepších výsledků. Zvyšuje prodeje, buduje nové značky nebo zlepšuje péči o zákazníky. Připravuje personalizované kampaně zákazníkům přímo na míru, vytváří obsah, který zaujme, natáčí videospoty, stará se klientům o sociální sítě a zajišťuje nákup mediálního prostoru. Služby společnosti využívají obchodní řetězce, e-shopy i výrobní firmy. Česká e-commerce scéna je pro Acomware domovem, který se snaží aktivně rozvíjet a kultivovat. Podílí se na vývoji a implementaci nových nástrojů a technologií, školí odborníky i nadšence. Je pořadatelem cyklu diskuzí Eshopista. Více na acomware.cz.

<https://www.ceskenoviny.cz/tiskove/zpravy/eshopista-spicky-ceske-e-commerce-ukazi-strategie-jak-diky-datum-uspesne-ridit-byznys/2640107>