

WARSZTATY

OPTYMALIZACJA ŁAŃCUCHA DOSTAW W E-COMMERCE

Jak zagwarantować
sprawny Supply Chain
w sprzedaży internetowej



W PROGRAMIE M.IN.:

narzędzia ułatwiające analizę
efektywności łańcucha dostaw

rozwój technologii magazynowej
w Polsce – porównanie
z rynkiem zachodnim

jak zagwarantować
100% skuteczność SC
poprzez automatyzację

łańcuch dostaw sterowany
popytem konsumentów

W GRONIE PRELEAGENTÓW :

- CUSHMAN & WAKEFIELD
- DECATHLON
- FIEGE LOGISTIK
- LACOSTE
- RABEN LOGISTICS

Weź udział w szkoleniu i przygotuj się na najnowsze trendy logistyczne dla e-commerce!

Szkolenie, które przygotowaliśmy wspólnie z gronem ekspertów, jest niezbędnym kompendium wiedzy dla wszystkich praktyków związanych z branżą e-commerce.

Jeśli chcesz dowiedzieć się:

- **jak skutecznie negocjować z podwykonawcami**
- **w jaki sposób angażować klientów w planowanie łańcucha dostaw**
- **jakich narzędzi IT używać przy analizie efektywności SC dla Twojego sklepu**
- **jaka jest rola Lean Supply Chain w e-commerce**

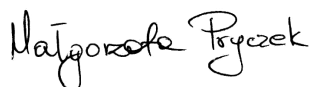
zgłoś się już dziś!

Dołącz do grona uczestników szkolenia, które odpowie szczegółowo na wszelkie pytania w zakresie optymalizacji łańcucha dostaw dla sprzedaży internetowej.

Serdecznie zapraszam do udziału!



Małgorzata Pryczek



Project Manager

9:00

Rejestracja uczestników. Powitalna kawa

9:30

Analityka łańcucha dostaw w e-commerce – jakie praktyczne zastosowania ułatwią działanie systemu?**Jacek Folta – Project Manager, New Business Development, Crusar Logistics**
case study Crusar

- KPI, mierniki efektywności łańcucha dostaw – jak je odczytywać, z jakich rozwiązań systemowych korzystać?
- Tworzenie narzędzi do analizy produktywności i rentowności operacji w łańcuchu dostaw
- Identyfikacja obszarów wymagających automatyzacji przetwarzania danych
- Weryfikacja i analiza kosztów w obszarze transportu oraz rozliczenia z klientami zewnętrznymi i podwykonawcami – modele efektywnej współpracy działów logistycznych z finansowymi
- Badanie rynku – analiza systemów transportu i dostaw konkurencji jako baza działań w Twojej firmie

10:45

Przerwa na kawę

11:15

E-logistyka – najnowsze rozwiązania z rynku sprzedaży internetowej. Zwroty i ich znaczenie w procesie optymalizacji łańcucha dostaw**Damian Kolafa – Business Development Manager, Fiege Logistik**

- Polski rynek e-commerce na tle europejskiej dynamiki
- Co kupujemy i w czym jesteśmy najlepsi?
- Dlaczego zwracamy to, co niedawno kupiliśmy?
- Co się dzieje z towarem, który zwróciliśmy?
- Jak przyspieszyć i zoptymalizować proces zwrotów?
- Czy na zwrotach można zarobić?

12:30

Kluczowa analiza stanów magazynowych i optymalizacja kosztów stocków jako czynnik determinujący łańcuch dostaw oraz finalną wartość produktu**Mateusz Panek – Logistics Manager, East Europe Lacoste (Devanlay) oraz GANT Poland**

- System identyfikacji pozycji magazynowej – jak skutecznie zarządzać alokacją obiektów w magazynie, generowanie oszczędności powierzchni magazynowej
- Lean Supply Chain w e-commerce – redukcja łańcucha zdarzeń zwiększającego finalną wartość produktu. Czy można przewidzieć i zredukować zdarzenia w tak zmiennym rynku jak e-commerce, poprzez minimalizowanie kosztów przechowywania i transportu?

13:30

Przerwa na lunch

14:30

Magazynowy system informatyczny – WMS**Maciej Szczepański – Business Development Manager, Cushman&Wakefield, Industrial&Logistic Agency**

- WMS szyty na miarę potrzeb klienta – rynkowe możliwości outsourcingowe dla e-commerce
- Integracja systemu WMS z posiadanym systemem ERP
- Kolejne kroki w ewolucji systemów WMS – wykorzystanie technik głosowych i radiowych
- Inteligentne zarządzanie powierzchnią, sprawne procesy wydawania, sprawne inwentaryzacje

15:30

Kiedy i czy w ogóle zaczyna się gabaryt w e-commerce**Krzysztof Łukoszyk, Sławomir Rajch – Raben Logistics Polska****case study**

- Standard nie dla każdego jest taki sam – dostarczanie przesyłek wielkogabarytowych
- Czy e-commerce ogranicza się tylko do paczek?
- Wyzwania w obsłudze nietypowych przesyłek

16:20

Zakończenie pierwszego dnia warsztatów

9:00

Rejestracja uczestników. Poranna kawa

9:30

Podwykonawcy – jak z nimi współpracować, modele transakcji i negocjacji**Małgorzata Bibrowska – Business Development Director, InPost****case study**

- Współpraca z dostawcami w przypadku multibrandów
 - inbound jako jeden z głównych punktów optymalizacji
- Outbound a kurierzy – problemy braku transgraniczności
- Współpraca z deweloperami – oferty BTS – na ile są opłacalne?
 - Rozmowy za pośrednictwem firm consultingowych

10:30

Przerwa na kawę

11:00

Jak zagwarantować 100% skuteczność SC poprzez automatyzację magazynów. Czas transportów i dostaw jako czynnik determinujący sprawny łańcuch dostaw**Natalia Lach – Kierownik logistyki e-commerce, Decathlon**

- Czy automatyzacja to nieunikniona przyszłość i jedyna słuszna droga do optymalizacji kosztów?
 - Trendy na 2018 rok
- Rozwój technologii w Polsce – porównanie z rynkiem zachodnim
- Czas realizacji – doprecyzowanie czasu działania oraz prognoz mających wpływ na koszty
 - jako istotny czynnik wyboru operatora logistycznego

12:15

Wprowadzenie potrzeb klienta w planowanie łańcucha dostaw – klient w centrum Supply Chain**Damian Wiszowały – Founder, Gonito****case study na przykładzie Amazon**

- LRP – logistyczne planowanie dostaw na potrzeby klienta. Niezbędna kooperacja
- W jaki sposób raportować klientowi postępy lub braki w systemie łańcucha dostaw?
 - Analiza SC zrozumiała dla klienta końcowego.
- Korzyści wynikające ze wspólnej analizy łańcucha dostaw – klient a logistyka – zyski powstające ze wspólnego budowania procesów szytych na miarę
- Łańcuch dostaw sterowany popytem konsumentów – rola demand managera w e-commerce

13:15

Przerwa na lunch

14:20

Optimalny fulfillment w dobie dynamicznie zmiennych wyzwań rynku e-commerce**Paweł Hawrus – Dyrektor Operacyjny, OSDW Azymut**

- E-commerce – ustawicznym wyzwaniem dla logistyki
- Operator logistyczny dla e-commerce to brzmi dumnie
- Procesy dedykowane czy uniwersalna oferta – integracja branży
- Bo to tańca trzeba dwojga
- Unikalna oferta – budowanie przewagi rynkowej Klientów Azymut
- Optymalizacja procesów magazynowych – złoty środek

15:50

Zakończenie warsztatów. Wręczenie certyfikatów potwierdzających udział



Jacek Folta – Project Manager, New Business Development, Crusar Logistics

Absolwent Politechniki Wrocławskiej oraz Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Posiada ponad 15-letnie doświadczenie w zarządzaniu łańcuchem dostaw w międzynarodowym środowisku. W trakcie swojej kariery zawodowej, był odpowiedzialny za m.in. implementację systemów informatycznych do wspomagania zarządzania funkcji logistycznych w przedsiębiorstwie jak również za zarządzanie wszystkimi procesami łańcucha dostaw. Aktywnie uczestniczył w projektowaniu i wdrażaniu systemów przepływów materiałowych wewnątrz i na zewnątrz organizacji jak również optymalizację procesów magazynowych oraz transportowych. Posiada rozległą wiedzę i doświadczenie odnośnie funkcjonowania i zarządzania łańcuchem dostaw, począwszy od dostawcy na kliencie finalnym kończąc.



Paweł Hawrus – Dyrektor Operacyjny, OSDW Azymut

Przez wiele lat odpowiedzialny za zakupy, logistykę i operacje w międzynarodowych firmach handlowych operujących w multichannel, negocjacje i budowanie długotrwałych relacji z operatorami logistycznymi, kolejny okres to zdobywanie doświadczenia w realizacji projektów i optymalizacji procesów magazynowych dla e-commerce w ramach największych sklepów internetowych w Polsce w swoich branżach.



Damian Kołata – Business development manager, Fiege Logistik

Posiada ponad 10-letnie doświadczenie w zarządzaniu łańcuchem dostaw w międzynarodowym środowisku. Absolwent Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu oraz Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Swoją karierę rozpoczynał od zarządzania zakupami i zapasami, później koordynował dodatkowo transgraniczny przepływ towarów, włączając w to logistykę importu i dystrybucji oraz procedury celne. Następnie odpowiedzialny był za optymalizację procesów magazynowych, korelację poszczególnych działań logistycznych oraz ograniczenie ich kosztów na trudnym rynku wschodnio-europejskim. Posiada wiedzę obejmującą cały łańcuch dostaw, począwszy od produkcji, a skończywszy na współpracy z handlem detalicznym. Porozumiewa się w pięciu językach, pomysłodawca jednego z pierwszych ukraińskich sklepów internetowych, aktualnym obszarem jego zainteresowania pozostaje logistyka w obszarze E-Commerce.



Natalia Lach – Kierownik logistyki e-commerce, Decathlon

Absolwentka Politechniki Śląskiej Wydziału Organizacji i Zarządzania na kierunkach: Logistyka w stopniu inżyniera oraz Zarządzanie i Inżynieria Produkcji w stopniu magistra. Współautorka publikacji pt. „Proces wdrażania innowacji w postaci kontroli wizualnej doskonalącej procesy logistyczne”. Kierownik Sektora Logistycznego w Decathlon na doświadczeniem na działach niskiego oraz wysokiego składowania, e-commerce oraz na dziale przyjęcia i załadunku. Szkoleniowiec wewnętrzny z Lean management, autor warsztatów do wdrażania rozwiązań organizacyjnych wewnątrz przedsiębiorstwa. Zainteresowania zawodowe to szkolenia, praca z efektywnością i organizacją pracy. Pasjonatka aktywności fizycznej: jazdy konnej, rolek oraz trekkingu górskiego. Miłośniczka motocykli.



Krzysztof Łukoszyk – Raben Logistics Polska

Z firmą Raben związany jest od 2011 roku. Z wykształcenia jest prawnikiem, który pracę z dokumentami zamienił na pracę z klientami. Swoją wiedzę i doświadczenie w budowaniu relacji z klientem wykorzystuje w opiece nad kluczowymi partnerami firmy, a także tworzeniem i wdrażaniem optymalnych rozwiązań na ich potrzeby. Jest współautorem strategii sprzedaży usług Home Delivery, która wprowadza Grupę Raben w zupełnie nowy segment rynku – dostawy do osób prywatnych. Współtworzoną przez siebie strategię obecnie czynnie wdraża na polskim rynku.



Sławomir Rajch – Menadżer Rozwoju/Business Development Manager, Raben Logistics Polska

Obecnie rozwija logistykę e-commerce w Grupie Raben. Zależny i uzależniony od Internetu ambasador zakupów w Sieci. Do 2011 r. współtworzył strategię edukacyjną Grupy Allegro, ze sprzedaży internetowej przeszkolił ponad 20 tysięcy Polaków. Niegdyś doktorant Uniwersytetu Adama Mickiewicza w zakresie literatury średniowiecza, pasje badawcze kontynuuje w bardziej współczesnych obszarach. Platonicznie kocha Klientów. W ramach grupy logistycznej Raben prowadzi projekty, zmiany procesów logistycznych i obsługi klienta e-commerce. Jako kierownik i brand manager produktu e-commerce odpowiada za wszystkie działania związane z rozwojem biznesu: marketing, sprzedaż i obsługę klienta oraz współpracę z zespołem realizacji projektów. Specjalizuje się w rozwiązywaniu problemów na styku wyobrażeń Klientów e-commerce i realizacji procesu logistyki e-commerce.

**Maciej Szczepański – Business Development Manager, Cushman & Wakefield, Industrial & Logistic Agency**

Jest Business Development Managerem w dziale Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych. W Cushman & Wakefield odpowiada za rozwój biznesu, utrzymanie relacji i współpracę z klientami na terenie całego kraju. Posiada wieloletnie doświadczenie zdobyte w jednej z największych firm z branży TSL na świecie – DSV. Był odpowiedzialny za obszary związane z zarządzaniem logistyką kontraktową i transportem. Prowadził projekty handlowe, negocjacje umów z najważniejszymi klientami oraz kluczowymi dostawcami, odpowiadał również za zarządzanie pracą magazynów DSV Road. Jego doświadczenie zawodowe obejmuje funkcje Dyrektora operacji magazynowych, gdzie odpowiadał za strategię rozwoju produktu, nadzór nad realizacją procesów, prowadzenie przetargów i utrzymywanie relacji z najważniejszymi klientami oraz dostawcami. Ukończył Wydział Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

**Damian Wiszowaty – Founder, Gonito**

Prawnik, absolwent Uniwersytetu Gdańskiego na Wydziale Prawa i Administracji oraz studiów podyplomowych Prawa Własności Intelektualnej i Nowych Technologii, od pięciu lat prowadzi własną działalność gospodarczą związaną z branżą e-commerce oraz branżą digital marketingu. Specjalizuje się w szczególności w działaniach na europejskiej platformie Amazon, gdzie działał jako retailer, a od półtora roku prowadzi firmę Gonito, zajmującą się zakładaniem, weryfikacją, implementacją i obsługą kont na europejskiej platformie Amazon, współpracuje z ponad 40 firmami, które prowadzą sprzedaż cross-border za pośrednictwem rynku brytyjskiego, niemieckiego, francuskiego, włoskiego i hiszpańskiego. Rozwija ideę sprzedaży cross-border, a także aktywizacji marek własnych na europejskiej platformie Amazon, specjalizuje się w rejestracji, weryfikacji i tworzeniu świadomości marki, a także pozycjonowaniu produktów i kompleksową ochroną kont. Aktywny członek konferencji e-commerce, a także zewnętrzny konsultant wielu przedsięwzięć handlowych dotyczących sprzedaży na europejskich platformach handlowych.

WARSZTATY OPTIMALIZACJA ŁAŃCUCHA DOSTAW W E-COMMERCE

Jak zagwarantować sprawny supply chain w sprzedaży internetowej

TERMIN I MIEJSCE WYDARZENIA: 6-7 LISTOPADA 2017 r., WARSZAWA

Nazwa Firmy/Osoba fizyczna: NIP:

ulica, nr domu, nr lokalu: Miejscowość/Kod pocztowy:

Telefon: Faks: e-mail:

- Wyrażam zgodę na przesyłanie przez Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, na udostępniony przeze mnie adres poczty elektronicznej i numer telefonu informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Wyrażam zgodę na przekazanie moich danych osobowych, w tym adresu poczty elektronicznej i telefonu spółkom powiązanim z Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, oraz partnerom wydarzeń na przetwarzanie ich przez w/w podmioty w celu marketingu bezpośredniego ich produktów lub usług oraz w celu przesyłania informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Przyjmuję do wiadomości, że moje dane osobowe umieszczone zostają w bazie danych administratora danych tj. Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, i zgodnie z treścią art. 23 ust. 1 pkt. 3 i 5 ustawy o ochronie danych osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883 z 1997 r. ze zm.) i mogą być przetwarzane w celu wykonania zawartej ze mną umowy oraz w celu marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług administratora danych. Jednocześnie przyjmuję do wiadomości, że podanie przeze mnie danych jest dobrowolne i przysługuje mi prawo wglądu do swoich danych, ich poprawiania oraz usunięcia z bazy.

DANE UCZESTNIKA/UCZESTNIKÓW:

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

CENA:

PROSIMY O ZAZNACZENIE WŁAŚCIWEJ OPCJI:

- 2150 zł/os + 23% VAT przy zgłoszeniu do 13 października 2017 r.**
- 2450 zł/os + 23% VAT przy zgłoszeniu po 13 października 2017 r.**

Cena obejmuje: udział w dwudniowych warsztatach, materiały, lunch, przerwy kawowe.

UWAGI/KOD PROMOCYJNY:

WARUNKI ZGŁOSZENIA:

- Warunkiem zgłoszenia udziału w usłudze edukacyjnej jest przesłanie wypełnionego formularza rejestracyjnego na stronie www.konferencje.rp.pl, e-mailem pod adres wojciech.winiarski@rp.pl (dalej „Zgłoszenie”) oraz otrzymanie e-mailowego potwierdzenia o uczestnictwie w usłudze edukacyjnej.
- Przesłane Uczestnikowi przez Organizatora potwierdzenie Zgłoszenia równoznaczne jest z zawarciem umowy o świadczenie usługi edukacyjnej, stanowi warunek dopuszczenia do usługi edukacyjnej oraz podstawę do obciążenia Uczestnika opłatą za usługę.
- Wpłaty należy dokonać w terminie 14 (czternastu) dni od daty otrzymania wezwania do dokonania płatności za udział w usłudze edukacyjnej, nie później jednak niż 2 (dwa) dni przed jej rozpoczęciem. Wpłaty należy dokonać na rachunek:
Gremi Media S.A. ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa
Ing Bank Śląski S.A. 14 1050 1025 1000 0090 3096 4259
Niedokonanie wpłaty we wskazanym terminie nie jest jednoznaczne z rezygnacją Uczestnika z udziału w usłudze edukacyjnej.
- Uczestnik jest uprawniony do rezygnacji z usługi edukacyjnej na następujących zasadach:
 - rezygnacja winna zostać złożona na piśmie i przesłana Organizatorowi w trybie wskazanym w ust. 1;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie co najmniej 21 (dwudziestu jeden) dni przed jej rozpoczęciem Organizator obciąża Uczestnika opłatą administracyjną w wysokości 400 zł +23% VAT;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie krótszym niż 21 (dwadzieścia jeden) dni przed jej rozpoczęciem, Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku nieodwołania zgłoszenia uczestnictwa oraz niewzięcia udziału w wydarzeniu, zgłaszający Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku gdyby usługa edukacyjna nie odbyła się z powodów niezależnych od Organizatora, Uczestnikowi zostanie zaproponowany, według uznania Organizatora, udział w usłudze edukacyjnej w innym terminie lub w ciągu 14 dni roboczych zostanie zwrócona pełna kwota wpłaty.
- Organizator zastrzega sobie prawo odmowy uczestnictwa w usłudze edukacyjnej osoby powiązanej w jakimkolwiek charakterze z podmiotem konkurencyjnym dla współorganizatora usługi edukacyjnej wskazanego w programie. W przypadku ujawnienia powyższych okoliczności po dokonaniu wpłaty za uczestnictwo w usłudze edukacyjnej, pełna kwota wpłaty zostanie zwrócona w ciągu 14 dni roboczych. Organizator zastrzega sobie także prawo odmowy uczestnictwa w usłudze edukacyjnej bez podawania przyczyny.
- Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją niniejszych warunków oraz akceptacją warunków Regulaminu i upoważnieniem Organizatora do wystawienia faktury VAT bez składania podpisu przez Uczestnika albo osobę upoważnioną ze strony zgłaszającego Uczestnika.
- Organizator zastrzega sobie prawo do wprowadzania zmian dot. programu, prelegentów oraz do odwołania wydarzenia.

| | |
|----------------------------|-----------------|
| | |
| miejscowość, data i podpis | pieczętka firmy |