



Agenda 3. Home&Garden Congress 24.03.2026

Od	Do	Temat	Wykładowca
9.30	10.00	Rejestracja gości, kawa, herbata	
10.00	10.10	Powitanie gości, otwarcie konferencji	Jerzy Osika, prezes Promedia
10.10	10.40	Cyfrowa (r)ewolucja w e-commerce - mobile, cross-border i...B2B	Maria Burzyńska, New Business Manager, AtomStore
10.40	11.10	Dlaczego Twój E-commerce nie rośnie (i co z tym zrobić)	Marcin Kamiński PMO, Omega Code
11.10	11.30	Jak wygrać w e-commerce w 2026 roku. Jak AI, dane i technologia napędzają wzrost w branży Home & Garden	Adrian Micek, konsultant i analityk Strix
11.30	11.50	Konkurencja mówi Ci więcej niż myślisz - trzeba tylko wiedzieć, gdzie patrzeć. Analiza konkurencji w 5 krokach.	Adam Butor New Business Manager numbers & intuition
11.50	12.30	Przerwa kawowa, networking	
12.30	12.50	Zaufanie sprzedaje. Jak budować wiarygodność w e-commerce w erze fałszywych sklepów i sztucznej inteligencji?	Jacek Kilian Head of ACT Poland Trusted Shops
12.50	13.10	AI w konfiguratorach produktów – sprzedaż bez chaosu w Home & Garden	Błażej Łukomski, CEO Best.net&Hummerce
13.10	13.30	Home & Garden bez granic - jak skutecznie sprzedawać online w Rumunii. Marketplace, własny sklep i logistyka cross-border.	Monika Kosmowska, Head of Business Development Romania Express

13.30	13.50	Ścieżka klienta w sklepach z branży Home & Garden: błędy, które warto naprawić	Lidia Aksiuk, UX Designer, Media4U
13.50	14.10	Jeden sklep, trzech klientów. Jak w Home & Garden połączyć B2C, B2B i „B2B zachowujące się jak B2C” bez chaosu w sprzedaży	Barbara Tatar, konsultant biznesowy, Project Manager, „E-handel w praktyce” Łukasz Janik, CEO, Waynet
14.10	15.00	Przerwa lunchowa, networking	
15.00	15.20	Amazon w branży Home & Garden: Skalowanie, ochrona marki i marża. Strategia dla producentów	Tomasz Jankowski, prezes zarządu. Go2Market
15.20	15.40	Nowa era regulacji UE – co każdy e-commerce musi wdrożyć w 2026 r.	Marcin Tomczak CEO & Founder ecommerce.legal
15.40	16.00	Cyberbezpieczeństwo w Home & Garden: Jak chronić stabilność sprzedaży i zaufanie klientów przed technologicznym „pożarem”?	Grzegorz Frątczak CEO Convertis
16.00	16.20	Maro Home: Jak przeżyć lato bez spadków – skuteczna praca z sezonowością w e-commerce	Piotr Maroszek, właściciel marki Maro Home, Zbyszek Śliwiński, Marketing Specialist adcookie
16.20	16.30	Podsumowanie, konkurs upominkowy	Jerzy Osika, prezes Promedia

Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany agendy

PROMedia
www.promedia.biz.pl