

10:00 – 10:20 Oficjalne otwarcie

Prowadzący Global Check-in: Jakub Gierszyński

Marek Kłoczko – Prezes, **Krajowa Izba Gospodarcza**

Andrzej Domański – Minister, **Ministerstwo Finansów i Gospodarki** (TBC)

Mariusz Mielczarek – Dyrektor Regionalny, **Amazon**

10.20 – 11.00 Panel otwierający – Konkurencyjność w cross-border. Nowe kierunki i strategie sukcesu w cyfrowym eksporcie

W obliczu dynamicznych zmian geopolitycznych, rosnącej presji regulacyjnej, transformacji cyfrowej oraz rozpychania się chińskich platform na europejskim rynku e-commerce, polskie firmy stają przed pytaniem: jak skutecznie konkurować na rynkach międzynarodowych? Panel zgromadzi ekspertów i praktyków, by omówić kluczowe wyzwania cross-border w 2025 roku – od rynku chińskiego po oczekiwania unijnych konsumentów – oraz wskazać realne szanse na budowanie przewagi konkurencyjnej polskiego biznesu w eksporcie cyfrowym.

Paneliści:

Karolina Opielewicz – Dyrektorka Generalna, **Krajowa Izba Gospodarcza** (moderatorka)

Krzysztof Traczyk – Dyrektor Gabinetu **Rzecznika MŚP**

Marlena Kiwicz – Dyrektor Sales New Business, **IdoSell**

Agnieszka Szeląg-Turkiewicz – Dyrektorka Departamentu MŚP, **mBank**

Polska Agencja Inwestycji i Handlu (TBC)

11:30 – 13:10 Scena Ideas

11.30 – 12.20 Redefinicja cross-border na marketplace – strategie, które działają w 2025

Sprzedaż na marketplace'ach to dynamiczny miks platform, technologii, lokalnych trendów i globalnych wyzwań. W świecie, w którym marketplace'y stają się cyfrowymi ambasadami marek, a klienci nie pytają, skąd jesteś – tylko jak szybko dostarczysz zamówienie i czy jesteś wart ich uwagi – redefinicja podejścia do sprzedaży na marketplace to konieczność.

Podczas tego panelu zajrzymy za kulisy strategii firm, które skutecznie skalują się międzynarodowo. Pokażemy, co działa i jak szukać szans na pokonanie konkurencji. Porozmawiamy o nieoczywistych kierunkach eksportu, platformach, o których jeszcze rok temu nikt nie mówił, i o tym, jak wygrać w pojedynku z chińskimi graczami – nie tylko ceną, ale strategią.

Szczegółowa tematyka panelu:

- Które marketplace'y rosną szybciej niż Amazon i dlaczego warto tam być wcześniej niż konkurencja.
- Jak zarządzać obecnością na wielu platformach równocześnie – multimarketplace jako nowa strategia.
- Jak konkurować z chińskimi sprzedawcami nie ceną, ale jakością, marką i doświadczeniem klienta.
- Jak skutecznie przyciągać uwagę klienta, który ma do wyboru tysiące ofert – od storytellingu po mikroanalitikę.
- Jak AI może wspierać ekspansję cross-border na marketplace'ach – od automatyzacji tłumaczeń po dynamiczne dostosowywanie ofert.

Paneliści:

Damian Wiszowaty – CEO, **Gonito**

Mateusz Grzywnowicz – CEO, **otoneso.com, octosello.com**

Marta Zawila-Piłat – Kierownik ds. kluczowych klientów e-commerce, **Oceanic**

Joanna Kwiatkowska – Wiceprezes, Sales Director & Co-Founder, **Kubota**

12.20 – 13.10 AI, social selling, marketing automation – jak zyskać realną przewagę nad konkurencją w cross-border

Nowe generacje konsumentów oczekują natychmiastowej reakcji, pełnej personalizacji i doświadczenia, które będzie spójne niezależnie od kraju, języka czy platformy. Dla marek i sprzedawców cross-border oznacza to jedno: automatyzacja to nie trend – to fundament skalowania. Przedstawimy rzeczywiste case studies, które pokazują najlepsze wdrożenia technologii AI w cross-border e-commerce, które skracają czas odpowiedzi, zwiększają konwersje i trafiają z ofertą dokładnie tam, gdzie klient tego oczekuje – zanim sam o tym pomyśli. Zainspiruj się optymalizacją, która wyniesie Twój międzynarodowy marketing na wyżyny.

Szczegółowa tematyka panelu:

- Jak nowe generacje (Gen Z, Gen Alfa) zmieniają sposób, w jaki musimy mówić do klientów cross-border?
- Które narzędzia AI faktycznie działają w cross-border e-commerce – od obsługi klienta po automatyczne reklamy.
- Marketing automation, który skaluje sprzedaż – nie tylko newsletter, ale dynamiczne kampanie real-time.
- AI w obsłudze klienta – chatboty, voiceboty, tłumaczenia kontekstowe, analiza nastrojów.
- Praktyczne przykłady firm, które wdrożyły automatyzację i dziś sprzedają więcej nawet z niewielkim zespołem.
- Jak mierzyć efektywność automatyzacji – gdzie ROI jest realny, a gdzie przepala budżet.

Paneliści:

Tomek Graszewicz – CEO, **AI wizards**, **Job’n’Joy**, **Shake the Cake**

Mateusz Haber – Founder, CEO, **JustIdea Agency**

Jacek Treder – Head of AI, **Sales Intelligence**

Magdalena Czachowska – Partner, Chief Grow Officer, **WeDare**

14:00 – 16:30 Scena Markets

14:00 – 14:10 Key Note Speech: Turcja – rynek jutra dla marek, które myślą długofalowo

Speaker:

Sinan Cem Şahin – Wiceprezes, **Trendyol**

14:10 – 15:00 Next Stop: Turcja – rynek jutra dla marek, które myślą długofalowo

Eksperski panel – dlaczego warto spoglądać poza Turcję. Wyzwania cross-border poza UE. Jakie są uwarunkowania rynku tureckiego? Czy Turcja to okno na świat Bliskiego Wschodu? Praktyki polskiego biznesu sprzedaży cross-border do Turcji. **Gość specjalny: TBC**

Szczegółowa tematyka panelu:

- Specyfika rynku wewnętrznego – rosnąca klasa średnia, digitalizacja i dynamicznie rozwijający się e-commerce, ale też różnice kulturowe i oczekiwania konsumentów.

- Cross-border poza UE – wyzwania związane z regulacjami, cłami, podatkami i płatnościami, a także sposoby ich skutecznego adresowania.
- Wyzwania logistyki i prawne w ekspansji do Turcji na podstawie realnych case studies.
- Turcja jako okno na świat – czy ekspansja do Turcji może stać się trampoliną do dalszego rozwoju w kierunku Bliskiego Wschodu i Azji Centralnej.

Paneliści:

Szymon Wcisło – CEO, **Romania Express Courier & Logistics** (moderator)

Yalkın Tütüncüoğlu – Wiceprezes, **Hepsiburada**

Hasan Önal – Dyrektor ds. E-eksportu, marketingu cyfrowego i przełomowych technologii, **Ministerstwo Handlu Turcji**

Marcin Tomczak – CEO, **Ecommerce.Legal**

prof. dr hab. Danuta Chmielewska – **Uniwersytet Warszawski**

15.00 – 15.50 Next Stop: Bałkany – wschodzące gwiazdy sprzedaży cross-border

Rozmowa o rynku Bałkanów, rodzącego się e-commerce’u w tym obszarze i dużego potencjału eksportowego w związku z niskim nasyceniem rynku. Wyzwania logistyki i jak je adresować. Czego pragną południowi klienci, czy ufają polskim produktom. Jaka jest najbliższa przyszłość cross-border na południe. **Gość specjalny: Gjirafa marketplace**

Szczegółowa tematyka panelu:

- Dynamika wzrostu sprzedaży online w regionie, jakie są różnice pomiędzy poszczególnymi krajami (Serbia, Chorwacja, Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Albania) i dlaczego warto przyglądać się im już teraz.
- Preferencje zakupowe, wrażliwość cenowa, rola marki i jakości, a także różnice kulturowe w podejściu do zakupów internetowych.
- Jakie są największe wyzwania związane z dostawą, obsługą zwrotów w regionie oraz jakie modele logistyczne pozwalają je skutecznie adresować.
- Lokalne przepisy celne, podatkowe i prawne, które przedsiębiorcy powinni znać przed wejściem na rynek.

Paneliści:

Mergin Cahani – CEO i Founder, **Gjirafa marketplace**

Nikola Ilchev – Założyciel, **Balkan E-commerce Summit**

Nina Angelovska – współzałożycielka Grouper.mk, Prezes **Macedońskiej Izby E-commerce**

Orhan Gazibegović – Prezydent, **Stowarzyszenie E-Commerce w Bośni i Hercegowinie**

Monika Kosmowska – Business Development Specialist, **Romania Express Courier & Logistics**

15:50 – 16.40 Next Stop: Rumunia, Bułgaria, Węgry – CEE jako nowa siła w cross-border

Rozmowa o wschodzących rynkach CEE, będących doskonałymi kierunkami ekspansji cross-border. Prezentacja różnych perspektyw: marketplace, prowadzenia sklepu internetowego, skutecznej logistyki, budowania zaufania klientów, potencjału produktowego i usługowego na tych rynkach. **Gość specjalny: Emag marketplace**

Szczegółowa tematyka panelu:

- Jakie czynniki makroekonomiczne i marketingowe sprzyjają rozwojowi tych rynków
- Które marketplace'y dominują lokalnie, jak różnią się preferencje zakupowe klientów oraz jakie modele wejścia są najbardziej efektywne dla zagranicznych sprzedawców.
- Wyzwania i rozwiązania związane z dostawami, zwrotami oraz współpracą z operatorami logistycznymi.
- Budowanie zaufania klientów – certyfikaty, lokalne metody płatności, obsługa posprzedażowa i customer experience jako czynniki decydujące o sukcesie cross-border.

Paneliści:

Cristi Movilă – Prezes, **Rumuńska Izba E-handlu**

Mihai Lupascu – Selection Growth Senior Director, **Emag**

dr Anna Wisniewski – Dyrektorka Generalna, **Polsko-Węgierska Izba Gospodarcza**

Paweł Bilczyński – Expansion Director, **Granitan**

16:40 Zakończenie konferencji

Organizator



Partner Strategiczny



Partnerzy



Patroni instytucjonalni



Patroni medialni

