

PRAKTYCZNE
WARSZTATYDODATKOWO
BLOK PRAWNY
DLA
DEWELOPERÓWArtur Piechocki,
radca prawny
w APLaw Artur PiechockiAgnieszka Adam,
Terra CasaElżbieta Brodowska,
Matexi PolskaMarta Bosiak,
FKA Furtek Komosa
AleksandrowiczRoma Peczyńska,
RED Real
Estate DevelopmentNOWE MEDIA JAKO PALIWO
STYMULUJĄCE RYNEKDOBÓR NARZĘDZI I KANAŁÓW
W ŚWIECIE MULTICHANNELROLA OBSŁUGI POSPRZEDAŻNEJ
W STRATEGII DEWELOPERAPRINT IS DEAD – RELACJA ON-LINE
VS. OFF-LINEASPEKTY PRAWNE W DZIAŁALNOŚCI
PROMOCYJNEJ DEWELOPERA

Warsztaty

9 grudnia, Centrum Konferencyjne Zielna, Warszawa

MARKETING NIERUCHOMOŚCI W ŚWIECIE MULTICHANNEL



PRAKTYCZNE WARSZTATY

MARKETING NIERUCHOMOŚCI W ŚWIECIE MULTICHANNEL

KOMUNIKACJA MARKETINGOWA inwestycji w dobie marketingu wielu kanałów stanowi ogromne wyzwanie dla deweloperów i pośredników w obrocie nieruchomościami. Siła mediów społecznościowych i rosnąca skłonność klientów do dzielenia się swoimi opiniami w Internecie, modyfikuje strategie promowania nieruchomości. W trakcie warsztatów omówimy kluczowe obszary kampanii marketingowych, które pomogą osiągnąć komercyjny sukces inwestycji.

W przypadku promocji nieruchomości kwestie prawne wciąż pozostają strategicznym elementem, dlatego też przygotowaliśmy dla Państwa **BLOK PRAWNY**, podczas którego omówione zostaną zagadnienia związane z regulacjami dotyczącymi reklamy zewnętrznej oraz elektronicznego przetwarzania danych. Wśród prelegentów przedstawiciele firm deweloperskich: **RED Real Estate Development, Matexi Polska, Terra Casa** oraz kancelarii prawnych: **FKA Furtek Komosa Aleksandrowicz i APLaw Artur Piechocki**.

W PROGRAMIE M.IN.:

- Dobór kanałów i narzędzi marketingowych w dobie wielu ekranów
- Ale to już było! – czyli jak tworzyć wartość dodaną dla klientów
- Nieruchomość jako produkt w świecie wirtualnym
- Prawne regulacje reklamy zewnętrznej
- Social media w procesie promocji inwestycji
- Obsługa posprzedażowa i jej rola w marketingu szeptanym



Serdecznie zapraszam do udziału,
Marta Pawlikowska
/Project Manager/m.pawlikowska@trioconferences.pl
kom. 519 047 625

10.00JAK PRZEŁOŻYĆ PARAMETRY INWESTYCJI
NA DOBÓR KANAŁÓW I NARZĘDZI
MARKETINGOWYCH

- Segmentacja demograficzna i psychograficzna – jak właściwie określić grupę docelową
- Motywacje potencjalnych klientów jako determinanta strategii marketingowej
- Przekaz racjonalny czy emocje – co i kiedy lepiej działa
- Aspekt psychologiczny w przekazie kampanii marketingowej
- Parking gratis, wykończenie w cenie – to już nie działa; jak tworzyć wartość dodaną w oczach klientów

**Elżbieta Brodowska, Sales & Marketing Manager,
Matexi Polska****Nowe media jako paliwo nakręcające rynek****11.00**DIGITAL MARKETING, CZYLI JAK
REKLAMA INTERNETOWA SKRACA
PROCES DECYZYJNY

- Nieruchomość jako produkt w wirtualnym świecie
- Jak dotrzeć i aktywizować potencjalnych klientów w Internecie
- **Print is dead?** Relacja online – offline
- Dlaczego **email marketing** ma tak duże znaczenie w komunikacji z potencjalnymi nabywcami i jak to robić właściwie

**Roma Peczyńska, Dyrektor E-marketingu,
RED Real Estate Development****12.00** Przerwa na kawę**12.15**PRAWNE REGULACJE REKLAMY
ZEWNĘTRZNEJ, W SZCZEGÓLNOŚCI
W ŚWIELE USTAWY KRAJOBRAZOWEJ

- Przegląd zmian wprowadzonych w drodze ustawy krajobrazowej wraz z analizą ich wpływu na reklamodawców
- Nowe uprawnienia samorządów w kształtowaniu reklamy zewnętrznej („kodeksy reklamowe”, opłaty, audyty krajobrazowe)

**Marta Bosiak, prawnik w Departamencie Prawa
Nieruchomości, FKA Furtek Komosa Aleksandrowicz****13.15** Lunch**14.00**„PANU JUŻ DZIĘKUJEMY”- ROLA OBSŁUGI
POSPRZEDAŻOWEJ I JEJ WPŁYW NA
EFEKTYWNOŚĆ MARKETINGU SZEPTANEGO)

- Dlaczego proces posprzedażowy ma tak ogromne znaczenie przy sprzedaży mieszkań
- Jak zapewnić najwyższy poziom obsługi posprzedażnej

Agnieszka Adam, Legal Counsel, Terra Casa

14.45

SIŁA SOCIAL MEDIA W PROCESIE PROMOCYJNYM INWESTYCJI

- Wizerunek dewelopera i jego wpływ na proces decyzyjny
- Nowoczesne metody kreowania wizerunku w mediach społecznościowych
- Jak radzić sobie z negatywnymi opiniami/ monitoring marki

15.30

POZYSKIWANIE I PRZETWARZANIE DANYCH OSOBOWYCH POTENCJALNYCH KLIENTÓW DLA CELÓW MARKETINGOWYCH NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI, SZCZEGÓLNICIE ZA POMOCĄ ELEKTRONICZNYCH ŚRODKÓW PRZETWARZA- NIA INFORMACJI

- Kiedy zaliczamy do danych osobowych informacje na temat klientów zainteresowanych nabyciem nieruchomości?
 - Czy zawsze deweloper będzie administratorem danych osobowych? Podstawy i zasady przetwarzania danych osobowych właścicieli i nabywców
 - Marketing bezpośredni dewelopera a informacja handlowa przesyłana pocztą elektroniczną
 - Obowiązki przedsiębiorcy związane z systemami elektronicznego przetwarzania danych i kary za ich nieprzestrzeganie
- Artur Piechocki, radca prawny,
APLaw Artur Piechocki**

16.15

Zakończenie warsztatów i wręczenie certyfikatów



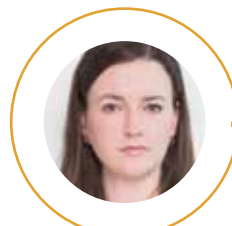
Jesteśmy niezależnym organizatorem wydarzeń dedykowanych dla biznesu. Wchodząc w skład grupy Trio Management, korzystamy z wieloletniego doświadczenia naszego partnera w obszarze wspierania rozwoju i poprawy efektywności organizacji.

AGNIESZKA ADAM - DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY I RADCA PRAWNY, TERRA CASA



Prowadzi warszawski oddział firmy deweloperskiej Terra Casa S.A. Zarządza procesem deweloperskim i działem sprzedaży oraz pozyskuje nowe projekty, kreuje ich wizerunek i wprowadza na rynek. Jest aktywnym członkiem Urban Land Institute. Agnieszka Adam zdobyła doświadczenie pracując m.in. w agencji reklamowej Opus B oraz w kancelarii Wardyński i Wspólnicy, gdzie współpracowała z międzynarodowymi klientami i wiodącymi globalnymi markami. Prowadzi wystąpienia na wydarzeniach organizowanych dla branży nieruchomościowej na temat ustawy deweloperskiej, standardów w marketingu i sprzedaży projektów deweloperskich.

MARTA BOSIAK - PRAWNIK W DEPARTAMENCIE PRAWA NIERUCHOMOŚCI, FKA FURTEK KOMOSA ALEKSANDROWICZ



Specjalizuje się w prawie nieruchomości i prawie budowlanym. Doradza w procesie inwestycyjnym i budowlanym na rzecz spółek krajowych i zagranicznych. Sporządza analizy prawne nieruchomości, spółek i innych podmiotów będących właścicielami lub użytkownikami nieruchomości gruntowych wraz z identyfikacją ryzyk oraz oceną ich ograniczenia i eliminacji. Brała udział w projektach repywatyzacyjnych dotyczących znacjonalizowanych lub skomunalizowanych nieruchomości, obsługiwała również procesy komercjalizacji obiektów handlowych i biurowych.

ELŻBIETA BRODOWSKA - DYREKTOR DZIAŁU SPRZEDAŻY I MARKETINGU, MATEXI POLSKA



Posiada ponad 20 letnie doświadczenie w pracy na stanowiskach kierowniczych w obszarze zarządzania sprzedażą i marketingiem w branży nieruchomości. W latach dziewięćdziesiątych zaangażowała się głównie w przedsięwzięcia na tworzącym się profesjonalnym rynku najmu powierzchni biurowej, by następnie przenieść się do segmentu mieszkaniowego, gdzie odpowiadała za kluczowe obszary oraz budowanie zespołów sprzedaży i marketingu w Pekao Development, a później Pirelli Pekao Real Estate. Aktualnie jest Dyrektorem działu sprzedaży i marketingu w Matexi Polska, jednego z najszybciej rozwijających się deweloperów na dzisiejszym warszawskim rynku mieszkaniowym realizującym szerokie portfolio niezwykle zróżnicowanych projektów mieszkaniowych w ramach strategii "Witamy w Okolicy", przykładem jest m.in.: sztandarowa inwestycja - osiedle "Kolska od Nowa". Absolwentka Politechniki Warszawskiej na wydziale Inżynierii Lądowej oraz Zarządzania i Marketingu w Akademii Leona Koźmińskiego.

ROMA PECZYŃSKA - E-MARKETING DYREKTOR, RED REAL ESTATE DEVELOPMENT



Marketingiem zajmuje się od 7 lat, od 4 lat związana z rynkiem nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych. Od 2 lat związana z firmą RED Real Estate Development, od sierpnia jako dyrektor e-marketingu zarządza komunikacją w Internecie projektów dewelopera (Poznań, Wrocław, Warszawa). Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Ukończyła również studia podyplomowe na kierunkach e-marketing, socjologia w biznesie oraz strategię sprzedaży.

ARTUR PIECHOCKI - RADCA PRAWNY W APLAW ARTUR PIECHOCKI



Specjalizuje się w prawie technologii informacyjnych oraz komunikacyjnych (ICT). Doradza klientom z sektora internetowego i telekomunikacyjnego, ze szczególnym uwzględnieniem usług telekomunikacyjnych, usług świadczonych drogą elektroniczną, bezpieczeństwa informacji oraz domen internetowych. Jest ekspertem Europejskiej Agencji ds. Bezpieczeństwa Sieci i Informacji (European Network and Information Security Agency – ENISA) w zakresie doradztwa regulacyjnego, ochrony prywatności i danych osobowych. Współpracuje również z Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN) oraz Światową Organizacją Własności Intelektualnej (WIPO), a w przeszłości Council of European National Top Level Domain Registries (CENTR). Jest także uczestnikiem spotkań Międzynarodowej Unii Telekomunikacyjnej (ITU) oraz współpracownikiem Fundacji Bezpiecznej Cyberprzestrzeni. Był członkiem Grupy Operatorów Telekomunikacyjnych oraz Komitetu Mediów Elektronicznych przy Polskiej Izbie Informatyki i Telekomunikacji (PIIT). Współzałożyciel Sądu Polubownego ds. Domen Internetowych przy PIIT, którego pracom przewodniczył oraz współtwórca orzecznictwa domenowego w Sądzie Arbitrażowym przy Krajowej Izbie Gospodarczej (KIG). Wcześniej pracował jako Doradca ds. prawnych i polityki domenowej rejestru PL w Naukowej i Akademickiej Sieci Komputerowej (NASK), reprezentując Rejestr w Polsce i w organizacjach międzynarodowych.

Marketing Nieruchomości w Świecie Multichannel

formularz zgłoszeniowy

Wyślij DZIŚ ZGŁOSZENIE NA NUMER FAKSU
22 444 78 34 LUB ZAREJESTRUJ SIĘ
na www.trioconferences.pl

- Imię i nazwisko.....
Stanowisko.....
Departament.....
- Imię i nazwisko.....
Stanowisko.....
Departament.....
- Firma.....
Ulica.....
Kod pocztowy i miasto.....
Telefon lub fax.....
E- mail.....
- Dane nabywcy (do faktury VAT).....
Nazwa Firmy.....
Adres.....
NIP.....
Osoba kontaktowa: tel.....
- Kogo jeszcze możemy poinformować o tym wydarzeniu?.....
Imię i nazwisko.....
Departament.....
Telefon lub fax.....
E- mai.....

Regulamin udziału w wydarzeniu

1. Koszt udziału w wydarzeniu wynosi:

995 PLN NETTO do 6 listopada

1295 PLN NETTO od 7 listopada

(ceny netto należy powiększyć o należny podatek VAT 23%)

Cena uczestnictwa obejmuje prelekcje, materiały, lunch oraz przerwy kawowe.

2. Wypełnienie formularza on-line, przesłanie wypełnionego i podpisanego zgłoszenia faksem, pocztą tradycyjną lub elektroniczną, stanowi zawarcie wiążącej umowy pomiędzy osobą zgłaszającą a Trio Conferences Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S.K. Elektroniczna wersja faktury pro forma jest wystawiana standardowo i wysyłana automatycznie na adres mailowy zgłaszającego po wypełnieniu formularza zgłoszeniowego.

3. Osoba podpisująca formularz zgłoszeniowy w imieniu zgłaszającego oświadcza, iż posiada stosowne uprawnienia do działania w imieniu i na rzecz zgłaszającego.

4. Wpłaty za udział prosimy wносить w ciągu 14 dni od daty rejestracji uczestnictwa, nie później niż w dniu wydarzenia. Wpłaty należy dokonać na konto: Trio Conferences Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S.K. ul. Wołoska 9, 02 - 583 Warszawa.
ING Bank Śląski S.A. 63 1050 1025 1000 0023 6361 0177. W tytule zgłoszenia prosimy zamieścić tytuł wydarzenia.

5. W przypadku rezygnacji z udziału w terminie nie późniejszym niż 21 dni przed datą rozpoczęcia wydarzenia obciążamy Państwa opłatą administracyjną w wysokości 400 zł +23% VAT. W przypadku rezygnacji po tym terminie, zgłaszający zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa wynikających z zawartej umowy.

6. Informacje o rezygnacji z udziału w wydarzeniu należy dokonać w formie pisemnej i przesłać listem poleconym na adres:
Trio Conferences Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S.K.

7. W przypadku nieodwołania zgłoszenia uczestnictwa oraz niewzięcia udziału w wydarzeniu, zgłaszający zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa wynikających z umowy.

8. Brak wpłaty za udział nie jest jednoznaczny z rezygnacją.

9. W miejsce zgłoszonej osoby, może wziąć udział inny pracownik firmy, po uprzednim poinformowaniu organizatora o zmianie.

10. Organizator zastrzega sobie prawo do wprowadzania zmian dot. programu, prelegentów, miejsca, w którym odbywa się wydarzenie oraz do odwołania samego wydarzenia. Adres: Wołoska 9, 02 - 583 Warszawa, KRS: 0000426321
NIP: 521-363-33-93 Regon: 146200740

TRIO CONFERENCES SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ S.K.

UL. WOŁOSKA 9, BUDYNEK PLATINIUM, 02 - 583 WARSZAWA

TEL. 22 45 25 100, FAKS: 22 444 78 34

☐ TAK zgłaszam uczestnictwo w WARSZTATACH
995 PLN do 6 listopada + 23% VAT
1295 PLN od 7 listopada + 23% VAT

☐ NIE tym razem, jednak proszę o poinformowanie mnie o wydarzeniach o podobnej tematyce.

☐ TAK ☐ NIE Zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. 1997r. Nr 133 poz. 833) Trio Conferences Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S. K.(dalej Trio Conferences) z siedzibą w Warszawie (02-583) przy ul. Wołoskiej 9, informuje, że jest administratorem danych osobowych. Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych w celach promocji i marketingu działalności prowadzonej przez Trio Conferences, świadczonych usług oraz oferowanych produktów. Zgodnie z ustawą z dnia 18.07.2002 r. (Dz. Ust. 144 poz. 1204) o świadczeniu usług drogą elektroniczną wyrażam zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną ofert oraz informacji handlowych dotyczących Trio Conferences. Wyrażającemu zgodę na przetwarzanie danych osobowych przysługuje prawo kontroli przetwarzania danych, które jej dotyczą, w tym także prawo ich poprawiania.

☐ TAK ☐ NIE Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych innym administratorom, którzy są partnerami Trio Conferences Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S. K. (dalej Trio Conferences) i których lista znajduje się na stronie wydarzenia w zakładce Partnerzy oraz spółce Trio Management Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowa z siedzibą w Warszawie (02-583) przy ul. Wołoskiej 9 a. Tym samym wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych w celach promocji i marketingu działalności prowadzonej przez klientów Trio Conferences w zakresie świadczonych usług oraz oferowanych produktów. Zgodnie z ustawą z dnia 18.07.2002 r. (Dz. Ust. 144 poz. 1204) o świadczeniu usług drogą elektroniczną wyrażam zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną ofert oraz informacji handlowych klientów Trio Conferences. Jestem świadomy/a dobrowolności podania danych. Zgodnie z prawem wyrażającemu zgodę przysługuje prawo dostępu do danych oraz ich poprawiania jak również prawo wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania tych danych lub ich przekazywania innemu administratorowi.

PIECZĄTKA I PODPIS