

Śniadanie Biznesowe z EEN: “Zrównoważony marketing w praktyce”

Termin spotkania: 10 września 2026 r.

Miejsce spotkania: HOTEL IBIS STYLES, ul. Piłsudskiego 18 w Grudziądzu

PROGRAM

Godzina	Punkt programu
9:00-9:30	Śniadanie
9:30-9:45	Wstęp i powitanie gości – Lidia Chumowicz, Kierownik ośrodka Enterprise Europe Network
9:45-11:00	Marketing zero waste - strategia w duchu zrównoważonego rozwoju, by pozyskać nawet 30 klientów miesięcznie - Dawid Koprowski, KlienciDlaFirm.pl sp. z o.o. <i>Marketing to zawsze cel biznesowy - nie kreacje, a mierzalny wynik. Każde działanie kosztuje czas, pieniądze, zaangażowanie i pliki na serwerach. Nie nagrywamy 300 materiałów, skoro jeden może zadziałać - sztuką jest zrobić ten jeden efektywnie, z obietnicą pozyskiwania nawet +30 klientów miesięcznie. Najważniejsze jest opracowanie strategii marketingową krok po kroku.</i>
11:00-11:20	Przerwa kawowa
11:20-13:00	Digital Sustainability i zrównoważony content marketing w praktyce - Dawid Koprowski, KlienciDlaFirm.pl sp. z o.o. <i>Niskoemisyjny marketing cyfrowy: lżejsze strony i kreacje (rozmiar plików, ciężki kod, autostartujące wideo w wysokiej rozdzielczości i nieoptymalizowane obrazy zużywają ogromne ilości energii), precyzyjne targetowanie reklam, bo mniej spamu to mniejsze zużycie energii i wyższa efektywność budżetu, oraz skupienie na konwersji bez cyfrowej sieczki generowanej masowo przez sztuczną inteligencję. To nie tylko ciężkie pliki: to realne straty konwersji. Zniecierpliwiony użytkownik, któremu strona ładuje się 6 sekund, szuka dalej u konkurencji. Wyciek pieniędzy z biznesu i zmarnowany czas użytkownika.</i> <i>Zrównoważony marketing treści: formaty ponadczasowe, które zachowują wartość przez lata, szanowanie uwagi użytkownika (bez zwodniczych wzorców interfejsu i natrączywych powiadomień), skuteczne działania w mediach społecznościowych oraz narzędzia ułatwiające planowanie i optymalizację działań online.</i>
13:00-13:15	Poręczenia finansowe jako wsparcie rozwoju MŚP - Arkadiusz Zduńczyk, Toruński Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.
13:15-14:00	Podsumowanie, pytania, rozpatrzenie problemów występujących w działalności uczestników szkolenia

Prelegent: DAWID KOPROWSKI

Właściciel agencji lead generation **KlienciDlaFirm.pl**, certyfikowanego Meta Business Partnera, oraz założyciel **ReveMails.com**, marki rozliczanej wyłącznie prowizją od wygenerowanej sprzedaży. Blisko 10 lat w marketingu i sprzedaży, ponad 400 obsłużonych firm (m.in. **Expander, Nationale-Nederlanden**). Jego agencja dostarcza klientom ok. 1 500 leadów dziennie i generuje ok. 100 tys. zł dziennej sprzedaży w sklepach online klientów. Uczył się u światowej czołówki: **Blair Singer (Train the Trainer, Frankfurt)**, **Jordan Belfort**, **Dan Peña**, **Andy Elliott**, a także u polskich liderów marketingu internetowego. Prowadzi **szkolamarketerow.pl** i **blog hotleady.pl**. Pracuje tylko na jednej zasadzie: każda złotówka w marketingu ma wrócić z wielokrotnym zyskiem.

Wydarzenie finansowane przez Enterprise Europe Network w ramach Programu na rzecz Jednolitego Rynku UE (Single Market Programme) oraz ze środków Programu rządowego „Udział Polski w części COSME Programu na rzecz rynku wewnętrznego, konkurencyjności przedsiębiorstw, w tym małych i średnich przedsiębiorstw, dziedziny roślin, zwierząt, żywności i paszy, oraz statystyk europejskich (Programu na rzecz jednolitego rynku) w latach 2022–2028”.