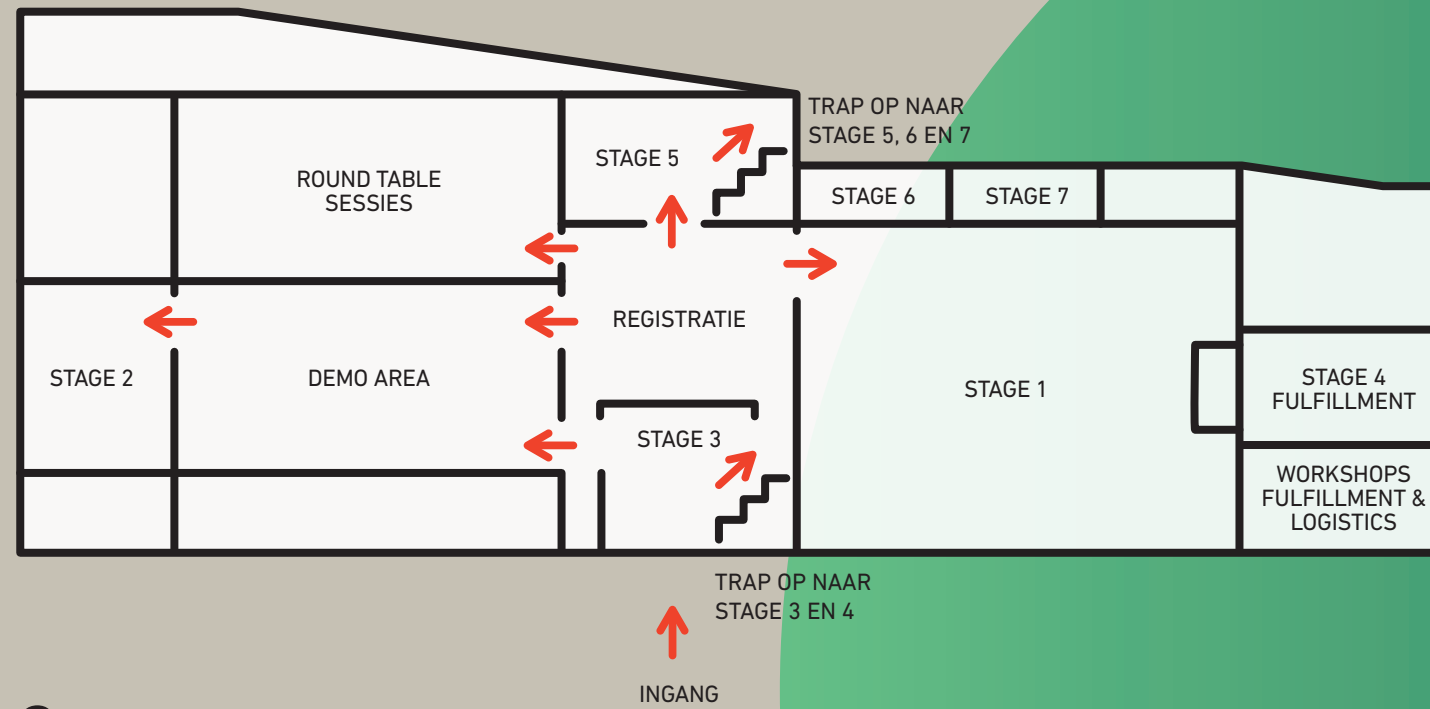


	STAGE 1	STAGE 2	STAGE 3	STAGE 4	STAGE 5	STAGE 6	STAGE 7
MODERATIE	KRIJN SCHUURMAN	JASPAR ROOS	ROELAND DE BRUIN	JOKE VINK			
10:00 - 10:30	E-COMMERCE STRATEGY DE GROEI VAN BLOEDMON: DE BLOEDTOEGANG OP ZIJN KOP. MET OUDE EN NIEUWE KANALEN REINOUW HAAL BLOEDMON	E-COMMERCE STRATEGY TRENDS IN E-COMMERCE: HISTORY, PRESENT & A SNEAK PEEK TOWARDS THE FUTURE INE POLAK GFK	CONVERSION CHATBOTS: CONVERSATIONAL COMMERCE IN ZIJN PUURSTE VOORM LAURENS PREUD HOMME UBUTLER	FULFILLMENT E-COMMERCE OF NIET: LOGISTIEK IS TOEGEWONEN LOGISTIEK? MARCO VERKOOIJEN EVOFENEDEX	E-COMMERCE STRATEGY KANALCONFLICTEN EN KANALBALSIE: ZO REKEN JE ER VOORGOED MEE AF! SANDER BERLINSKI ISM ECOMPANY	E-COMMERCE STRATEGY WHAT MAKES COMPANIES HIGHLY SUCCESSFUL IN DIGITAL COMMERCE, AND WHAT MAKES THEM FAIL? HENRIK FELD-JAKOBSEN VAIMO	TECH SECRIID: B2B E-COMMERCE VANUIT JE BROEKZAK THOMAS BOGGERT EN PAUL VAN DIEPEN SECRIID I.S.M. CLOUDSUITE
10:40 - 11:10	CROSS BORDER EXPANSIE DOOR EEN EFFECTIEVE CROSS BORDER STRATEGIE KLUJ DOORHOORN VIDAXL	E-COMMERCE STRATEGY TRENDSWATCHING: BLURRED LINES - DE TOEKOMST VAN SHOPPEN NATASCHA KLOOTSMA ZIJN TRENDS/STUDIO/FLAVOURITES.NL	CONVERSION GROWTH HACKING DAVID ARNOUX GROWTH TRIBE	FULFILLMENT INNOVATIE BIJ PENSKIE LOGISTICS ROB CLARIJS PENSKIE LOGISTICS	E-COMMERCE STRATEGY OPEEL ECHM OM STERIODS, EEN CUSTOMER JOURNEY VAN WEBSITEBEZOEK TOT VERKOCHTE AUTO'S WOUTER THUISMEIJER EMATTERS	E-COMMERCE STRATEGY INNOVATIEVE OPLOSSINGEN DIE ELKE OMNI-CHANNELSPELER ZOU MOETEN IMPLEMENTEREN STEVEN KEUPER ADWISE	E-COMMERCE STRATEGY NEW GENERATION E-COMMERCE - HOW TO KEEP UP WITH GOOGLE, AMAZON & CO. BASED ON SPRYKER SVEN KRÜGER SPRYKER BART MANUEL DEPT TILL HESS FONDO DE BAGS
11:20 - 11:50	E-COMMERCE STRATEGY RE-STARTUP - OVER VOORUIT KIJKEN EN NIEUWE TECHNOLOGIEËN OMARMEN ANNE-MARIE BUITELAAR MARKTPLAATS	E-COMMERCE STRATEGY DE TRANSITIE NAAR DIGITAAL IN DOE-MET-ZELF-LIEKE LUTTMER INTERGAMMA I.S.M. XEBIA	E-COMMERCE STRATEGY MENSEN, CHATBOTS & AI: DE KRITIEKE TOUCHPOINTS VAN DE KLANTERVARING MICHEL GAASTERLAND ROBINQ.NL	FULFILLMENT DONT GIVE YOUR CUSTOMERS GREAT EXPERIENCES, GIVE THEM THEIR EXPERIENCES HENRIK FELD-JAKOBSEN MICHAEL DENKER AMAC	E-COMMERCE STRATEGY ACHTER DE SCHERMEN BIJ HET OMNI-CHANNEL SUCCES VAN AMAC TITTE FOLKERTSMA MEDACT MICHAEL DENKER AMAC	CROSS BORDER TRENDS & ONTWIKKELINGEN IN DUTSLAND RUUD VAN DER WEIDE FINGERSPITZENGEFÜHL	E-COMMERCE STRATEGY UNIFIED COMMERCE MET ADYEN DERK BUSSEER ADYEN
12:00 - 12:30	E-COMMERCE STRATEGY HERHAALBESTELLINGEN STIMULEREN VIA CHATBOTS - HOE PAK JE DIT AAN? MICHAEL BOUT JOHNBEERENS.COM WIM LA HAVE BLUEBIRD DAY	E-COMMERCE STRATEGY DE DIGITALE FIETSROUTE VAN CORTINA & KRUITBOOSCH JULIEN MARIS KRUITBOOSCH I.S.M. DE NIEUWE ZAAK	CONVERSION DATA DRIVEN CUSTOMER EXPERIENCE MANON VAN DEN ENDEEN RETAIL ROCKET NETHERLANDS	FULFILLMENT SUCCESVOL DE BELGISCHE MARKT BETRENDEN? KATHLEEN VAN BEVEREN BROST MARTIJN KLEIJ DHL PARCEL	E-COMMERCE STRATEGY WEG MET KEUZESTRESS! PERSONALISEREN DOE JE ZO JACCO OOSTERHOF E-LUSCIOUS BICY WILJN/VOORDEEL/ KOFFIEVOORDEEL I.S.M. COPERNICA	CROSS BORDER BEST PRACTICES UIT DE SUCCESVOLLE CROSSBORDER-STRATEGIE VAN YOURSURPRISE LEONTINE LE GLEUWER YOURSURPRISE SARA BLJVDOT TEXTMASTER	
12:40 - 13:10	CONVERSION VOICE COMMERCE: A NEW WAY OF DOING BUSINESS BRENDON MISHURACA TAKE AWAY	E-COMMERCE STRATEGY BRANDING: BUILDING A SUCCESSFULL INTERNATIONAL ONLINE SLEEP BRAND KUBA WIECZOREK KUBA WIECZOREK	FULFILLMENT DE LOGISTIEKE UITDAGING VAN DE EERSTE DZC BOODSCHAPPENSERVICE STEPHAN BOSMAN STOCKON	FULFILLMENT ORDERPICKING MET ROBOTS HERBERT TEN HAVE FIZYR (DELFT ROBOTICS)	E-COMMERCE STRATEGY SIMPLIFY YOUR BUSINESS WITH OMNI-CHANNEL PAYMENTS ANDREAS GRESSE INGENICO PAYMENTS	E-COMMERCE STRATEGY NEXT LEVEL AMAZON EN ONLINE MARKETING IN DUTSLAND ANDREAS GRESSE DEXPORT	
13:20 - 13:50	OMNI-CHANNEL MEER HEMA: DE TRANSITIE NAAR OMNI-CHANNEL VERKOOP RAPHA SCHREIBER HEMA	E-COMMERCE STRATEGY UITREKING AWARD E-COMMERCE VERKOOP O.L.V. GEERTY-JAN SMITS FLINDERS	CONVERSION LIVE CHAT VOOR EEN HOGERE CONVERSION RENOCCO NOLLEN BODYFIT SHOP	FULFILLMENT PRESENTATIE VAN DE FINALISTEN VAN DE VERKEZING: LOGISTIEKE WERKSHOP VAN HET JAAR 2018	E-COMMERCE STRATEGY 5 TRENDS DIE IMPACT GAAN HEBBEN OP JE E-COMMERCE ACTIVITEITEN MATHJUS KOK GUAPA E-COMMERCE	E-COMMERCE STRATEGY ENABLING SUCCESS IN GLOBAL E-COMMERCE ROLLOUTS SUDHY NATH ACCENTURE	
14:00 - 14:30	CONVERSION DATA-GEDEVEN CONVERSIE-OPTIMALISATIE OP MOBIEL: VOOR MORGEN EN IN DE TOEKOMST! JURJEN JONGEJAN ISM ECOMPANY	E-COMMERCE STRATEGY DE KEY DRIVERS VAN SNELLE E-COMMERCE GROEI FRANS APPELS NETPROFILER	CONVERSION KLANTEN WEGJAGEN MET RETARGETING BRAM DE JONGE ADROLL	FULFILLMENT LOGISTIEK IS DE MARKETING VAN DE TOEKOMST RONALD NETSELAR POSTNL	E-COMMERCE STRATEGY WIETEN DAT HET GOED ZIT: ZO ZIJT DE BESTE WINKELKETTEN VAN NEDERLAND OMNI-CHANNEL IN RAY BOGMAAN MAGENTO JES PIETERS JAC HENSON	E-COMMERCE STRATEGY OWNING, ACCESSING, SURVIVING E-COMMERCE ROLLOUTS SUDHY NATH ACCENTURE	
14:40 - 15:10	CROSS BORDER SUCCESVOL DE BELGISCHE GRENS OVER MET ADMARKT DAVID WARSZAWSKI MARKTPLAATS SOPHIE VAN DER VELDT EMEKA	CROSS BORDER NIEUWE B2B WERKSHOPS IN 7 LANDE: LEARNING BY DOING MICHEL DOENS SITION I.S.M. SHOPWARE	E-COMMERCE STRATEGY DE NIEUWE MOGELIJKHEIDEN VAN HET ACHTERAF BETALEN MICHEL VAN WERKHOVEN RICK BERGSMMA MULTISAFEPAY	FULFILLMENT ZO RIJN JE EEN E-COMMERCE MAGAZIJN CASPER BAKKER PICDER	CONVERSION SEARCH, FIND, SMILE & BUY: SITE SEARCH FOR FASHION LUCAS FRERIS SODOOR SEARCH	E-COMMERCE STRATEGY ZOLEMBA: IEDERE KLANT EEN GEPERSONALISEERDE CUSTOMER JOURNEY MET DATATRICS JELMER PEPPING DATATRICS TIM DERKSEN ZOLEMBA	
15:20 - 15:50	E-COMMERCE STRATEGY CUSTOMER EXPERIENCE INNOVATIE TRANSAKTA THAMM TRANKHA	CONVERSION CUSTOMER LOYALTY: WAT ALS JE REIZIGERS ALS VRIJENDE RAYMOND KLOMPESMA SPIS.ME	E-COMMERCE STRATEGY TIKKIE, HET BETALEN VAN MORGEN VAN SCHRIJFF ROLAND SLEGGERS DELIVERY MATCH	FULFILLMENT HOE KUN JE OMZET VERGROTEN EN KOSTEN BESPALEN MET DE LOGISTIEK VAN WERKWINKELST? ROLAND SLEGGERS DELIVERY MATCH	E-COMMERCE STRATEGY THE VAIMO PLAYBOOK: CONTENT & COMMERCE P2 UTESI VAIMO	CROSS BORDER HOE BEREIK IK DE DUITSE CONSUMER? RABROUD LANGENHORST FINGERSPITZENGEFÜHL	
16:00 - 16:30	E-COMMERCE STRATEGY DE TOEKOMST VAN E-COMMERCE SAMET YILMAZ BLUEBIRD DAY LABS	E-COMMERCE STRATEGY WOONWINKEL GOOSSENS: DE TRANSFORMATIE VAN EEN OFFLINE WINKEL NAAR OMNI-CHANNEL ORGANISATIE ERWIN ROMBOUTS GOOSSENS I.S.M. DE NIEUWE ZAAK	CONVERSION 10 BLACK FRIDAY TIPS VOOR MEER OMZET KEVIN VAN OOSTEREN & BART BRACKEL KIESKEURIG.NL	FULFILLMENT DE TOEKOMST VAN E-FULFILLMENT - WAT WERKWINKELS NU MOETEN WETEN OM VOORBEREID TE ZIJN JERDREN DEKKER ACTIVE ANTS E-COMMERCE LOGISTIEK BV	TECH MOBILE PAYMENTS AND BEYOND WILLEM VAN DRIEL ADYEN	CONVERSION LA LIGNA: OMZETGROEI VAN 87% DOOR FULL CUSTOMER JOURNEY AANPAK WARGSKA VAN DE WIEL-VAN DEN BERG ZED EVELLEN LAUWERS LA LIGNA	
16:40 - 17:10	FULFILLMENT UITREKING AWARD LOGISTIEKE WERKSHOP VAN HET JAAR VERKEZING	E-COMMERCE STRATEGY E-COMMERCE STRATEGY OF ABOUT YOU TACK MULLER ABOUT YOU	CROSS BORDER EEN ENORME SPRONG IN RETAIL VAN CONSUMERTEN ELEKTRONICA ROIGER VAN CAMP LEAPP	CROSS BORDER SUCCESVOL VERKOPEN VIA AMAZON, HET ALTERNATIEF VOOR EEN WERK WERKAMP MARCO CONNIX VEROVER EUROPA	CONVERSION ZOEKMACHTEN DIE LEREN VAN JOUW BEZORGERS JAN NIJN 90LABS SEARCH	CONVERSION WAAROM HEB IK SAME DAY DELIVERY NODIG? JAN NIJN TRUNKRS SAME DAY DELIVERY	
Vanaf 17:10	BORREL						

= PARTNER
 = ENGLISH SPOKEN

Plattegrond



EMERCE E-COMMERCE LIVE!

Sponsors

PLATINUM

- Bluebird Day. a Handpicked agency
- DE NIEUWE ZAAK DIGITAL COMMERCE
- ismecompany
- Marktplaats
- media
- VAIMO CORE OF COMMERCE

SILVER

- acapture
- AdRoll
- booming up your business
- DÉ BENELUX BEZORGERS VOOR UW E-COMMERCE
- ingenico ePayments
- kega.
- KIESKEURIG.NL
- MultiSafepay The Payment Professionals
- nochii social marketing
- ROBINHQ.NL PERSONALIZED LOGISTICS
- shopware
- Spryker
- Xebia
- EMERCE JOBS

Sponsors Fulfillment & Logistics

PLATINUM

- CLEARFOCUS GROUP we optimize your business!
- EU PEOPLE
- DM Deliverymatch
- DYNALOGIC PERSONALIZED LOGISTICS

GOLD

- aventeon mobile empowerment

SILVER

- DÉ BENELUX BEZORGERS VOOR UW E-COMMERCE
- GREENWOUT

innovation in e-commerce

30 mei 2018
BEURS VAN BERLAGE, AMSTERDAM

#ECL18
WI-FI: ECL18 (GEEN WACHTWOORD)

WORKSHOPS FULFILLMENT & LOGISTICS

11:20 - 11:50	12:40 - 13:10
FULFILLMENT DYNALOGIC: MEER DAN BEZORGERS DYNALOGIC JOHN ROELS	FULFILLMENT INNOVATIE BIJ PENSKIE LOGISTICS ROB CLARIJS PENSKIE LOGISTICS

Round Table Sessies

= PARTNER SESSIE = ENGLISH SPOKEN

Special Features

Live demo's

De deelnemende partijen in de demo area geven de hele dag door live demo's van uiteenlopende e-commerce toepassingen. Je wordt hier in rap tempo bijgepraat over de mogelijkheden en kansen van software en toepassingen voor jouw e-commerce strategie.

Tentoonstelling van de Top 5 Unboxing Experience

We namen de proef op de som en testten bij 90 Nederlandse retailers (verschillende segmenten) hoe goed zij het 'Unboxing' proces op orde hadden. Bekijk de top 5 op de Demo Area. Met meer achtergrond over dit onderzoek van Kega.

Download de EMERCE E-commerce Live! App



Gedurende de hele dag heb je profijt van de Emerce E-commerce Live! app.

- Een actueel programma overzicht;
- Makkelijk en snel je persoonlijke programma samenstellen
- Zoek snel sessies op thema
- De mogelijkheid om sessies meteen te beoordelen.

Zoek op Emerce E-commerce Live! en download de app.

TWITTER MEE #ECL18

TABLE	10:00 - 10:30	10:45 - 11:15	11:30 - 12:00	12:15 - 12:45	13:00 - 13:30	13:45 - 14:15	14:30 - 15:00	15:15 - 15:45		
1	E-COMMERCE STRATEGY INTERACTIEVE TEST: KLAAR OM DE CONCURRENTIE TE VERSLAAN MET SERVICE? MICHEL GAASTERLAND ROBINHO.NL	E-COMMERCE STRATEGY INTERACTIEVE TEST: KLAAR OM DE CONCURRENTIE TE VERSLAAN MET SERVICE? MICHEL GAASTERLAND ROBINHO.NL	E-COMMERCE STRATEGY INTERACTIEVE TEST: KLAAR OM DE CONCURRENTIE TE VERSLAAN MET SERVICE? MICHEL GAASTERLAND ROBINHO.NL	E-COMMERCE STRATEGY INTERACTIEVE TEST: KLAAR OM DE CONCURRENTIE TE VERSLAAN MET SERVICE? MICHEL GAASTERLAND ROBINHO.NL	E-COMMERCE STRATEGY INTERACTIEVE TEST: KLAAR OM DE CONCURRENTIE TE VERSLAAN MET SERVICE? MICHEL GAASTERLAND ROBINHO.NL	E-COMMERCE STRATEGY INTERACTIEVE TEST: KLAAR OM DE CONCURRENTIE TE VERSLAAN MET SERVICE? MICHEL GAASTERLAND ROBINHO.NL	E-COMMERCE STRATEGY INTERACTIEVE TEST: KLAAR OM DE CONCURRENTIE TE VERSLAAN MET SERVICE? MICHEL GAASTERLAND ROBINHO.NL	E-COMMERCE STRATEGY INTERACTIEVE TEST: KLAAR OM DE CONCURRENTIE TE VERSLAAN MET SERVICE? MICHEL GAASTERLAND ROBINHO.NL	E-COMMERCE STRATEGY INTERACTIEVE TEST: KLAAR OM DE CONCURRENTIE TE VERSLAAN MET SERVICE? MICHEL GAASTERLAND ROBINHO.NL	
2	CONVERSION WHAT'S NEXT FOR ORDER MANAGEMENT? MARC WISELER MAGENTO	CONVERSION HAAL ALLES UIT JE DATA: DE KANSEN VAN BUSINESS INTELLIGENCE MARTIJN RIEMERSMA MEDIACIT	E-COMMERCE STRATEGY MARKET DRIVEN SUCCESS - B2B COMMERCE IN 2018 GARETH DUGNAN MAGENTO	E-COMMERCE STRATEGY ACHTER DE SCHERMEN BIJ HET OMNICHANNEL SUCCES VAN AMAC TITTE FOLKERTSMA MEDIACIT	CONVERSION WHAT'S NEXT FOR ORDER MANAGEMENT? MARC WISELER MAGENTO	CONVERSION HAAL ALLES UIT JE DATA: DE KANSEN VAN BUSINESS INTELLIGENCE MARTIJN RIEMERSMA MEDIACIT	E-COMMERCE STRATEGY MARKET DRIVEN SUCCESS - B2B COMMERCE IN 2018 GARETH DUGNAN MAGENTO	E-COMMERCE STRATEGY ACHTER DE SCHERMEN BIJ HET OMNICHANNEL SUCCES VAN AMAC TITTE FOLKERTSMA MEDIACIT	E-COMMERCE STRATEGY ACHTER DE SCHERMEN BIJ HET OMNICHANNEL SUCCES VAN AMAC TITTE FOLKERTSMA MEDIACIT	
3	E-COMMERCE STRATEGY DRIVING SUCCESS IN DIGITAL COMMERCE PJ UTSI VAIMO	E-COMMERCE STRATEGY DRIVING SUCCESS IN DIGITAL COMMERCE PJ UTSI VAIMO	E-COMMERCE STRATEGY DRIVING SUCCESS IN DIGITAL COMMERCE PJ UTSI VAIMO	E-COMMERCE STRATEGY DRIVING SUCCESS IN DIGITAL COMMERCE PJ UTSI VAIMO	E-COMMERCE STRATEGY DRIVING SUCCESS IN DIGITAL COMMERCE PJ UTSI VAIMO	E-COMMERCE STRATEGY DRIVING SUCCESS IN DIGITAL COMMERCE PJ UTSI VAIMO	E-COMMERCE STRATEGY DRIVING SUCCESS IN DIGITAL COMMERCE PJ UTSI VAIMO	E-COMMERCE STRATEGY DRIVING SUCCESS IN DIGITAL COMMERCE PJ UTSI VAIMO	E-COMMERCE STRATEGY DRIVING SUCCESS IN DIGITAL COMMERCE PJ UTSI VAIMO	
4	E-COMMERCE STRATEGY DATA MANAGEMENT PLATFORM: HYPE OF KANS? NIEK KLEIN GUNNEWIEK DE NIEUWE ZAAK	E-COMMERCE STRATEGY DATA MANAGEMENT PLATFORM: HYPE OF KANS? NIEK KLEIN GUNNEWIEK DE NIEUWE ZAAK	E-COMMERCE STRATEGY DATA MANAGEMENT PLATFORM: HYPE OF KANS? NIEK KLEIN GUNNEWIEK DE NIEUWE ZAAK	E-COMMERCE STRATEGY DATA MANAGEMENT PLATFORM: HYPE OF KANS? NIEK KLEIN GUNNEWIEK DE NIEUWE ZAAK	E-COMMERCE STRATEGY DATA MANAGEMENT PLATFORM: HYPE OF KANS? NIEK KLEIN GUNNEWIEK DE NIEUWE ZAAK	E-COMMERCE STRATEGY DIGITAAL TRANSFORMEREN: EEN HELE ORGANISATIEVERANDERING JOCELYN VAN PERLO DE NIEUWE ZAAK	E-COMMERCE STRATEGY DIGITAAL TRANSFORMEREN: EEN HELE ORGANISATIEVERANDERING JOCELYN VAN PERLO DE NIEUWE ZAAK	E-COMMERCE STRATEGY DIGITAAL TRANSFORMEREN: EEN HELE ORGANISATIEVERANDERING JOCELYN VAN PERLO DE NIEUWE ZAAK	E-COMMERCE STRATEGY DIGITAAL TRANSFORMEREN: EEN HELE ORGANISATIEVERANDERING JOCELYN VAN PERLO DE NIEUWE ZAAK	
5	CONVERSION GEBRUIK PAYMENT BOTS EN JOUW MOBILEE DEVICES ALS NIEUWE VERKOOP-KANALEN GUSTHINIO RIRIHENA INGENICO EPAYMENTS	CONVERSION GEBRUIK PAYMENT BOTS EN JOUW MOBILEE DEVICES ALS NIEUWE VERKOOP-KANALEN GUSTHINIO RIRIHENA INGENICO EPAYMENTS	CONVERSION GEBRUIK PAYMENT BOTS EN JOUW MOBILEE DEVICES ALS NIEUWE VERKOOP-KANALEN GUSTHINIO RIRIHENA INGENICO EPAYMENTS	CONVERSION GEBRUIK PAYMENT BOTS EN JOUW MOBILEE DEVICES ALS NIEUWE VERKOOP-KANALEN GUSTHINIO RIRIHENA INGENICO EPAYMENTS	E-COMMERCE STRATEGY OMNICHANNEL & INGENICO ONE EUGENE STRIEKWOLD INGENICO EPAYMENTS	E-COMMERCE STRATEGY OMNICHANNEL & INGENICO ONE EUGENE STRIEKWOLD INGENICO EPAYMENTS	E-COMMERCE STRATEGY OMNICHANNEL & INGENICO ONE EUGENE STRIEKWOLD INGENICO EPAYMENTS	E-COMMERCE STRATEGY OMNICHANNEL & INGENICO ONE EUGENE STRIEKWOLD INGENICO EPAYMENTS	E-COMMERCE STRATEGY OMNICHANNEL & INGENICO ONE EUGENE STRIEKWOLD INGENICO EPAYMENTS	
6	E-COMMERCE STRATEGY CRO MET BEHULP VAN PERSONALISATIE VANUIT EEN CUSTOMER JOURNEY GEDACHTE MARGIT DULJKER DATATRICS	E-COMMERCE STRATEGY CRO MET BEHULP VAN PERSONALISATIE VANUIT EEN CUSTOMER JOURNEY GEDACHTE MARGIT DULJKER DATATRICS	E-COMMERCE STRATEGY CRO MET BEHULP VAN PERSONALISATIE VANUIT EEN CUSTOMER JOURNEY GEDACHTE MARGIT DULJKER DATATRICS	E-COMMERCE STRATEGY CRO MET BEHULP VAN PERSONALISATIE VANUIT EEN CUSTOMER JOURNEY GEDACHTE MARGIT DULJKER DATATRICS	CONVERSION VOORUIT MET REALTIME PERSONALISATIE! JAN WILLEM BRUINS & TRUONG LY RETAIL ROCKET	CONVERSION VOORUIT MET REALTIME PERSONALISATIE! JAN WILLEM BRUINS & TRUONG LY RETAIL ROCKET	CONVERSION VOORUIT MET REALTIME PERSONALISATIE! JAN WILLEM BRUINS & TRUONG LY RETAIL ROCKET	CONVERSION VOORUIT MET REALTIME PERSONALISATIE! JAN WILLEM BRUINS & TRUONG LY RETAIL ROCKET	CONVERSION VOORUIT MET REALTIME PERSONALISATIE! JAN WILLEM BRUINS & TRUONG LY RETAIL ROCKET	
7	CONVERSION HOE DRAGEN CHATBOTS BIJ AAN JOUW E-COMMERCE SUCCES? SJOERD VAN OOSTEN BLUEBIRD DAY LABS	CONVERSION HOE DRAGEN CHATBOTS BIJ AAN JOUW E-COMMERCE SUCCES? SJOERD VAN OOSTEN BLUEBIRD DAY LABS	CONVERSION HOE DRAGEN CHATBOTS BIJ AAN JOUW E-COMMERCE SUCCES? SJOERD VAN OOSTEN BLUEBIRD DAY LABS	CONVERSION HOE DRAGEN CHATBOTS BIJ AAN JOUW E-COMMERCE SUCCES? SJOERD VAN OOSTEN BLUEBIRD DAY LABS	E-COMMERCE STRATEGY PROGRESSIVE WEB APPS - WANNEER EEN SLIMME KEUZE? EZRA BOTTER BLUEBIRD DAY	E-COMMERCE STRATEGY PROGRESSIVE WEB APPS - WANNEER EEN SLIMME KEUZE? EZRA BOTTER BLUEBIRD DAY	E-COMMERCE STRATEGY PROGRESSIVE WEB APPS - WANNEER EEN SLIMME KEUZE? EZRA BOTTER BLUEBIRD DAY	E-COMMERCE STRATEGY PROGRESSIVE WEB APPS - WANNEER EEN SLIMME KEUZE? EZRA BOTTER BLUEBIRD DAY	E-COMMERCE STRATEGY PROGRESSIVE WEB APPS - WANNEER EEN SLIMME KEUZE? EZRA BOTTER BLUEBIRD DAY	
8	E-COMMERCE STRATEGY E-COMMERCE UITDAGINGEN VOOR FRANCHISEORGANISATIES MAARTJE SPOOREN BLUEBIRD DAY	E-COMMERCE STRATEGY E-COMMERCE UITDAGINGEN VOOR FRANCHISEORGANISATIES MAARTJE SPOOREN BLUEBIRD DAY	E-COMMERCE STRATEGY E-COMMERCE UITDAGINGEN VOOR FRANCHISEORGANISATIES MAARTJE SPOOREN BLUEBIRD DAY	E-COMMERCE STRATEGY E-COMMERCE UITDAGINGEN VOOR FRANCHISEORGANISATIES MAARTJE SPOOREN BLUEBIRD DAY	E-COMMERCE STRATEGY E-COMMERCE UITDAGINGEN VOOR FRANCHISEORGANISATIES MAARTJE SPOOREN BLUEBIRD DAY	DIGITAL ADVERTISING ADWORDS & E-COMMERCE TRENDS IN 2018 RAMEZ KHADER FINGERSPITZ ONLINE MARKETING	DIGITAL ADVERTISING ADWORDS & E-COMMERCE TRENDS IN 2018 RAMEZ KHADER FINGERSPITZ ONLINE MARKETING	DIGITAL ADVERTISING ADWORDS & E-COMMERCE TRENDS IN 2018 RAMEZ KHADER FINGERSPITZ ONLINE MARKETING	DIGITAL ADVERTISING ADWORDS & E-COMMERCE TRENDS IN 2018 RAMEZ KHADER FINGERSPITZ ONLINE MARKETING	
9	E-COMMERCE STRATEGY BRANDING ALS ONDERDEEL VAN EEN PERFORMANCE STRATEGIE JEFFREY WATTIMENA EN TIMO FLEER ZEO	E-COMMERCE STRATEGY BRANDING ALS ONDERDEEL VAN EEN PERFORMANCE STRATEGIE JEFFREY WATTIMENA EN TIMO FLEER ZEO	E-COMMERCE STRATEGY BRANDING ALS ONDERDEEL VAN EEN PERFORMANCE STRATEGIE JEFFREY WATTIMENA EN TIMO FLEER ZEO	E-COMMERCE STRATEGY BRANDING ALS ONDERDEEL VAN EEN PERFORMANCE STRATEGIE JEFFREY WATTIMENA EN TIMO FLEER ZEO	E-COMMERCE STRATEGY BRANDING ALS ONDERDEEL VAN EEN PERFORMANCE STRATEGIE WOUTER VAN DER HUICHT DEA.AMSTERDAM I.S.M. EMATTERS	E-COMMERCE STRATEGY BRANDING ALS ONDERDEEL VAN EEN PERFORMANCE STRATEGIE WOUTER VAN DER HUICHT DEA.AMSTERDAM I.S.M. EMATTERS	E-COMMERCE STRATEGY BRANDING ALS ONDERDEEL VAN EEN PERFORMANCE STRATEGIE WOUTER VAN DER HUICHT DEA.AMSTERDAM I.S.M. EMATTERS	E-COMMERCE STRATEGY BRANDING ALS ONDERDEEL VAN EEN PERFORMANCE STRATEGIE WOUTER VAN DER HUICHT DEA.AMSTERDAM I.S.M. EMATTERS	E-COMMERCE STRATEGY BRANDING ALS ONDERDEEL VAN EEN PERFORMANCE STRATEGIE WOUTER VAN DER HUICHT DEA.AMSTERDAM I.S.M. EMATTERS	
10	E-COMMERCE STRATEGY JAAGT U UW KLANTEN WEG MET RETARGETING? BRAM DE JONGE ADROLL	E-COMMERCE STRATEGY JAAGT U UW KLANTEN WEG MET RETARGETING? BRAM DE JONGE ADROLL	E-COMMERCE STRATEGY JAAGT U UW KLANTEN WEG MET RETARGETING? BRAM DE JONGE ADROLL	E-COMMERCE STRATEGY JAAGT U UW KLANTEN WEG MET RETARGETING? BRAM DE JONGE ADROLL	E-COMMERCE STRATEGY JAAGT U UW KLANTEN WEG MET RETARGETING? BRAM DE JONGE ADROLL	E-COMMERCE STRATEGY JAAGT U UW KLANTEN WEG MET RETARGETING? BRAM DE JONGE ADROLL	E-COMMERCE STRATEGY JAAGT U UW KLANTEN WEG MET RETARGETING? BRAM DE JONGE ADROLL	E-COMMERCE STRATEGY JAAGT U UW KLANTEN WEG MET RETARGETING? BRAM DE JONGE ADROLL	E-COMMERCE STRATEGY JAAGT U UW KLANTEN WEG MET RETARGETING? BRAM DE JONGE ADROLL	
11	FULFILLMENT LOGISTIEK IS DE MARKETING VAN DE TOEKOMST RONALD METSELAAR POSTNL	FULFILLMENT LOGISTIEK IS DE MARKETING VAN DE TOEKOMST RONALD METSELAAR POSTNL	FULFILLMENT LOGISTIEK IS DE MARKETING VAN DE TOEKOMST RONALD METSELAAR POSTNL	FULFILLMENT LOGISTIEK IS DE MARKETING VAN DE TOEKOMST RONALD METSELAAR POSTNL	FULFILLMENT DON'T GIVE YOUR CUSTOMERS GREAT EXPERIENCES GIVE THEM THEIR EXPERIENCES PIETER VAN DEN BROECKE MANHATTAN ASSOCIATES	FULFILLMENT DON'T GIVE YOUR CUSTOMERS GREAT EXPERIENCES GIVE THEM THEIR EXPERIENCES PIETER VAN DEN BROECKE MANHATTAN ASSOCIATES	FULFILLMENT DON'T GIVE YOUR CUSTOMERS GREAT EXPERIENCES GIVE THEM THEIR EXPERIENCES PIETER VAN DEN BROECKE MANHATTAN ASSOCIATES	FULFILLMENT DON'T GIVE YOUR CUSTOMERS GREAT EXPERIENCES GIVE THEM THEIR EXPERIENCES PIETER VAN DEN BROECKE MANHATTAN ASSOCIATES	FULFILLMENT DON'T GIVE YOUR CUSTOMERS GREAT EXPERIENCES GIVE THEM THEIR EXPERIENCES PIETER VAN DEN BROECKE MANHATTAN ASSOCIATES	
12	FULFILLMENT SUCCESVOL DE BELGISCHE MARKT BETREDEN? DENNIS RAADSCHELDERS BPOST PETER VAN KEULEN DHL PARCEL	FULFILLMENT SUCCESVOL DE BELGISCHE MARKT BETREDEN? DENNIS RAADSCHELDERS BPOST PETER VAN KEULEN DHL PARCEL	FULFILLMENT SUCCESVOL DE BELGISCHE MARKT BETREDEN? DENNIS RAADSCHELDERS BPOST PETER VAN KEULEN DHL PARCEL	FULFILLMENT SUCCESVOL DE BELGISCHE MARKT BETREDEN? DENNIS RAADSCHELDERS BPOST PETER VAN KEULEN DHL PARCEL	FULFILLMENT SUCCESVOL DE BELGISCHE MARKT BETREDEN? DENNIS RAADSCHELDERS BPOST PETER VAN KEULEN DHL PARCEL	FULFILLMENT SUCCESVOL DE BELGISCHE MARKT BETREDEN? DENNIS RAADSCHELDERS BPOST PETER VAN KEULEN DHL PARCEL	FULFILLMENT SUCCESVOL DE BELGISCHE MARKT BETREDEN? DENNIS RAADSCHELDERS BPOST PETER VAN KEULEN DHL PARCEL	FULFILLMENT SUCCESVOL DE BELGISCHE MARKT BETREDEN? DENNIS RAADSCHELDERS BPOST PETER VAN KEULEN DHL PARCEL	FULFILLMENT SUCCESVOL DE BELGISCHE MARKT BETREDEN? DENNIS RAADSCHELDERS BPOST PETER VAN KEULEN DHL PARCEL	
13	CONVERSION HOE BOOST IK MIJN CONVERSIE MET (MOBILE) SITE SEARCH? LUCAS FRERIKS SOODR	CONVERSION HOE BOOST IK MIJN CONVERSIE MET (MOBILE) SITE SEARCH? LUCAS FRERIKS SOODR	CONVERSION HOE BOOST IK MIJN CONVERSIE MET (MOBILE) SITE SEARCH? LUCAS FRERIKS SOODR	CONVERSION HOE BOOST IK MIJN CONVERSIE MET (MOBILE) SITE SEARCH? LUCAS FRERIKS SOODR	CONVERSION HOE BOOST IK MIJN CONVERSIE MET (MOBILE) SITE SEARCH? LUCAS FRERIKS SOODR	CONVERSION WAAROM USER TESTING NIET MAG ONTBREKEN IN JE DIGITALE STRATEGIE TOM DE HAAS ADWISE	CONVERSION WAAROM USER TESTING NIET MAG ONTBREKEN IN JE DIGITALE STRATEGIE TOM DE HAAS ADWISE	CONVERSION WAAROM USER TESTING NIET MAG ONTBREKEN IN JE DIGITALE STRATEGIE TOM DE HAAS ADWISE	CONVERSION WAAROM USER TESTING NIET MAG ONTBREKEN IN JE DIGITALE STRATEGIE TOM DE HAAS ADWISE	
14	E-COMMERCE STRATEGY WHAT'S YOUR NEXT STEP? MATHIJS KOK GUAPA E-COMMERCE	E-COMMERCE STRATEGY WHAT'S YOUR NEXT STEP? MATHIJS KOK GUAPA E-COMMERCE	E-COMMERCE STRATEGY WHAT'S YOUR NEXT STEP? MATHIJS KOK GUAPA E-COMMERCE	E-COMMERCE STRATEGY WHAT'S YOUR NEXT STEP? MATHIJS KOK GUAPA E-COMMERCE	E-COMMERCE STRATEGY NEXT LEVEL MERKOPBOUW AMAZON EN MARKETING IN DUITSLAND SANDER VAN DER MEULEN DEXPORT	E-COMMERCE STRATEGY NEXT LEVEL MERKOPBOUW AMAZON EN MARKETING IN DUITSLAND SANDER VAN DER MEULEN DEXPORT	E-COMMERCE STRATEGY NEXT LEVEL MERKOPBOUW AMAZON EN MARKETING IN DUITSLAND SANDER VAN DER MEULEN DEXPORT	E-COMMERCE STRATEGY NEXT LEVEL MERKOPBOUW AMAZON EN MARKETING IN DUITSLAND SANDER VAN DER MEULEN DEXPORT	E-COMMERCE STRATEGY NEXT LEVEL MERKOPBOUW AMAZON EN MARKETING IN DUITSLAND SANDER VAN DER MEULEN DEXPORT	
15	E-COMMERCE STRATEGY PRODUCT INFORMATIE MANAGEMENT ALS KERN VAN E-COMMERCE MAX SCHREVELIUS CONNECTINGTHEDOTS	E-COMMERCE STRATEGY PRODUCT INFORMATIE MANAGEMENT ALS KERN VAN E-COMMERCE MAX SCHREVELIUS CONNECTINGTHEDOTS	E-COMMERCE STRATEGY PRODUCT INFORMATIE MANAGEMENT ALS KERN VAN E-COMMERCE MAX SCHREVELIUS CONNECTINGTHEDOTS	E-COMMERCE STRATEGY PRODUCT INFORMATIE MANAGEMENT ALS KERN VAN E-COMMERCE MAX SCHREVELIUS CONNECTINGTHEDOTS	E-COMMERCE STRATEGY PRODUCT INFORMATIE MANAGEMENT ALS KERN VAN E-COMMERCE MAX SCHREVELIUS CONNECTINGTHEDOTS	E-COMMERCE STRATEGY PRODUCT INFORMATIE MANAGEMENT ALS KERN VAN E-COMMERCE MAX SCHREVELIUS CONNECTINGTHEDOTS	E-COMMERCE STRATEGY PRODUCT INFORMATIE MANAGEMENT ALS KERN VAN E-COMMERCE MAX SCHREVELIUS CONNECTINGTHEDOTS	E-COMMERCE STRATEGY PRODUCT INFORMATIE MANAGEMENT ALS KERN VAN E-COMMERCE MAX SCHREVELIUS CONNECTINGTHEDOTS	E-COMMERCE STRATEGY PRODUCT INFORMATIE MANAGEMENT ALS KERN VAN E-COMMERCE MAX SCHREVELIUS CONNECTINGTHEDOTS	
16	E-COMMERCE STRATEGY NEW GENERATION E-COMMERCE - HOW TO KEEP UP WITH GOOGLE, AMAZON & CO. BASED ON SPRYKER HUSSAM HEBBO SPRYKER BART MANUEL DEPT TILL HESS FOND OF BAGS	E-COMMERCE STRATEGY NEW GENERATION E-COMMERCE - HOW TO KEEP UP WITH GOOGLE, AMAZON & CO. BASED ON SPRYKER HUSSAM HEBBO SPRYKER BART MANUEL DEPT TILL HESS FOND OF BAGS	E-COMMERCE STRATEGY NEW GENERATION E-COMMERCE - HOW TO KEEP UP WITH GOOGLE, AMAZON & CO. BASED ON SPRYKER HUSSAM HEBBO SPRYKER BART MANUEL DEPT TILL HESS FOND OF BAGS	E-COMMERCE STRATEGY NEW GENERATION E-COMMERCE - HOW TO KEEP UP WITH GOOGLE, AMAZON & CO. BASED ON SPRYKER HUSSAM HEBBO SPRYKER BART MANUEL DEPT TILL HESS FOND OF BAGS	E-COMMERCE STRATEGY NEW GENERATION E-COMMERCE - HOW TO KEEP UP WITH GOOGLE, AMAZON & CO. BASED ON SPRYKER HUSSAM HEBBO SPRYKER BART MANUEL DEPT TILL HESS FOND OF BAGS	E-COMMERCE STRATEGY NEW GENERATION E-COMMERCE - HOW TO KEEP UP WITH GOOGLE, AMAZON & CO. BASED ON SPRYKER HUSSAM HEBBO SPRYKER BART MANUEL DEPT TILL HESS FOND OF BAGS	E-COMMERCE STRATEGY NEW GENERATION E-COMMERCE - HOW TO KEEP UP WITH GOOGLE, AMAZON & CO. BASED ON SPRYKER HUSSAM HEBBO SPRYKER BART MANUEL DEPT TILL HESS FOND OF BAGS	E-COMMERCE STRATEGY NEW GENERATION E-COMMERCE - HOW TO KEEP UP WITH GOOGLE, AMAZON & CO. BASED ON SPRYKER HUSSAM HEBBO SPRYKER BART MANUEL DEPT TILL HESS FOND OF BAGS	E-COMMERCE STRATEGY NEW GENERATION E-COMMERCE - HOW TO KEEP UP WITH GOOGLE, AMAZON & CO. BASED ON SPRYKER HUSSAM HEBBO SPRYKER BART MANUEL DEPT TILL HESS FOND OF BAGS	
17	CONVERSION LAAT JE ZOEKMACHINE LEREN VAN JE BEZOEKERS WOUTER WEERKAMP 90LABS SEARCH	CONVERSION LAAT JE ZOEKMACHINE LEREN VAN JE BEZOEKERS WOUTER WEERKAMP 90LABS SEARCH	CONVERSION LAAT JE ZOEKMACHINE LEREN VAN JE BEZOEKERS WOUTER WEERKAMP 90LABS SEARCH	CONVERSION LAAT JE ZOEKMACHINE LEREN VAN JE BEZOEKERS WOUTER WEERKAMP 90LABS SEARCH	CONVERSION LAAT JE ZOEKMACHINE LEREN VAN JE BEZOEKERS WOUTER WEERKAMP 90LABS SEARCH	CONVERSION STELLING: PERFORMANCE IS UIT, BRANDING IS NI! ONLINE RETAILERS HEBBEN HUN BRANDING KP'S NIET OP ORDE DAVID WIJLAND DE NIEUWE ZAAK	CONVERSION STELLING: PERFORMANCE IS UIT, BRANDING IS NI! ONLINE RETAILERS HEBBEN HUN BRANDING KP'S NIET OP ORDE DAVID WIJLAND DE NIEUWE ZAAK	CONVERSION STELLING: PERFORMANCE IS UIT, BRANDING IS NI! ONLINE RETAILERS HEBBEN HUN BRANDING KP'S NIET OP ORDE DAVID WIJLAND DE NIEUWE ZAAK	CONVERSION STELLING: PERFORMANCE IS UIT, BRANDING IS NI! ONLINE RETAILERS HEBBEN HUN BRANDING KP'S NIET OP ORDE DAVID WIJLAND DE NIEUWE ZAAK	
18	CONVERSION WORKSHOP: OP WEG NAAR EEN TOPCONVERSIE IN 6 STAPPEN FRANS APPELS NETPROFILER	CONVERSION WORKSHOP: OP WEG NAAR EEN TOPCONVERSIE IN 6 STAPPEN FRANS APPELS NETPROFILER	CONVERSION WORKSHOP: OP WEG NAAR EEN TOPCONVERSIE IN 6 STAPPEN FRANS APPELS NETPROFILER	CONVERSION WORKSHOP: OP WEG NAAR EEN TOPCONVERSIE IN 6 STAPPEN FRANS APPELS NETPROFILER	E-COMMERCE STRATEGY HET PAKKETSELECTIE LABYRINT: HOE MAAK JE DE JUISTE KEUZE? BART DE VRIES DE NIEUWE ZAAK	E-COMMERCE STRATEGY HET PAKKETSELECTIE LABYRINT: HOE MAAK JE DE JUISTE KEUZE? BART DE VRIES DE NIEUWE ZAAK	E-COMMERCE STRATEGY HET PAKKETSELECTIE LABYRINT: HOE MAAK JE DE JUISTE KEUZE? BART DE VRIES DE NIEUWE ZAAK	E-COMMERCE STRATEGY HET PAKKETSELECTIE LABYRINT: HOE MAAK JE DE JUISTE KEUZE? BART DE VRIES DE NIEUWE ZAAK	E-COMMERCE STRATEGY HET PAKKETSELECTIE LABYRINT: HOE MAAK JE DE JUISTE KEUZE? BART DE VRIES DE NIEUWE ZAAK	
19	E-COMMERCE STRATEGY BEST PRACTICES: ZO VERDUBBELDEN ANDEREN HUN B2B E-COMMERCE OMZET! MICHEL WILLEMS H1	E-COMMERCE STRATEGY BEST PRACTICES: ZO VERDUBBELDEN ANDEREN HUN B2B E-COMMERCE OMZET! MICHEL WILLEMS H1	E-COMMERCE STRATEGY BEST PRACTICES: ZO VERDUBBELDEN ANDEREN HUN B2B E-COMMERCE OMZET! MICHEL WILLEMS H1	E-COMMERCE STRATEGY BEST PRACTICES: ZO VERDUBBELDEN ANDEREN HUN B2B E-COMMERCE OMZET! MICHEL WILLEMS H1	E-COMMERCE STRATEGY BEST PRACTICES: ZO VERDUBBELDEN ANDEREN HUN B2B E-COMMERCE OMZET! MICHEL WILLEMS H1	TECH B2B E-COMMERCE: DE OPTIMALE B2C-BELEVING VOOR JE B2B-KLANT SIEBE VAN INEVELD CLOUDSUITE	TECH B2B E-COMMERCE: DE OPTIMALE B2C-BELEVING VOOR JE B2B-KLANT SIEBE VAN INEVELD CLOUDSUITE	TECH B2B E-COMMERCE: DE OPTIMALE B2C-BELEVING VOOR JE B2B-KLANT SIEBE VAN INEVELD CLOUDSUITE	TECH B2B E-COMMERCE: DE OPTIMALE B2C-BELEVING VOOR JE B2B-KLANT SIEBE VAN INEVELD CLOUDSUITE	
20	FULFILLMENT 30% MEER OMZET MET SNELLE BEZORGING STEVEN BLANKENSTIJN TRUNKRS SAME DAY DELIVERY	FULFILLMENT 30% MEER OMZET MET SNELLE BEZORGING STEVEN BLANKENSTIJN TRUNKRS SAME DAY DELIVERY	FULFILLMENT 30% MEER OMZET MET SNELLE BEZORGING STEVEN BLANKENSTIJN TRUNKRS SAME DAY DELIVERY	FULFILLMENT 30% MEER OMZET MET SNELLE BEZORGING STEVEN BLANKENSTIJN TRUNKRS SAME DAY DELIVERY	FULFILLMENT 30% MEER OMZET MET SNELLE BEZORGING STEVEN BLANKENSTIJN TRUNKRS SAME DAY DELIVERY	E-COMMERCE STRATEGY HYPERPERSONALISATIE IN IEDERE FASE VAN JOUW CUSTOMER JOURNEY - HOE BEGIN JE? JOHAN SMITS & RIK VAN DEN WIJNGAARD YELLOWGRAPE	E-COMMERCE STRATEGY HYPERPERSONALISATIE IN IEDERE FASE VAN JOUW CUSTOMER JOURNEY - HOE BEGIN JE? JOHAN SMITS & RIK VAN DEN WIJNGAARD YELLOWGRAPE	E-COMMERCE STRATEGY HYPERPERSONALISATIE IN IEDERE FASE VAN JOUW CUSTOMER JOURNEY - HOE BEGIN JE? JOHAN SMITS & RIK VAN DEN WIJNGAARD YELLOWGRAPE	E-COMMERCE STRATEGY HYPERPERSONALISATIE IN IEDERE FASE VAN JOUW CUSTOMER JOURNEY - HOE BEGIN JE? JOHAN SMITS & RIK VAN DEN WIJNGAARD YELLOWGRAPE	
21	CONVERSION HOW TO ACCELERATE YOUR TRANSFORMATION THROUGH A CONSISTENT AND PRACTICAL METHOD - FROM DATA TO CUSTOMER EXPERIENCE PETER ZWISSIG FORYOUANDYOURCUSTOMERS	CONVERSION HOW TO ACCELERATE YOUR TRANSFORMATION THROUGH A CONSISTENT AND PRACTICAL METHOD - FROM DATA TO CUSTOMER EXPERIENCE PETER ZWISSIG FORYOUANDYOURCUSTOMERS	CONVERSION HOW TO ACCELERATE YOUR TRANSFORMATION THROUGH A CONSISTENT AND PRACTICAL METHOD - FROM DATA TO CUSTOMER EXPERIENCE PETER ZWISSIG FORYOUANDYOURCUSTOMERS	CONVERSION HOW TO ACCELERATE YOUR TRANSFORMATION THROUGH A CONSISTENT AND PRACTICAL METHOD - FROM DATA TO CUSTOMER EXPERIENCE PETER ZWISSIG FORYOUANDYOURCUSTOMERS	CONVERSION HOW TO ACCELERATE YOUR TRANSFORMATION THROUGH A CONSISTENT AND PRACTICAL METHOD - FROM DATA TO CUSTOMER EXPERIENCE PETER ZWISSIG FORYOUANDYOURCUSTOMERS	CONVERSION WHAT IS A HIGH PERFORMING RE-PLATFORMING PROCEDURE? AND WHAT CAN YOU GAIN FROM THIS? MARIELLE DE SILVA DE FREITAS FORYOUANDYOURCUSTOMERS	CONVERSION WHAT IS A HIGH PERFORMING RE-PLATFORMING PROCEDURE? AND WHAT CAN YOU GAIN FROM THIS? MARIELLE DE SILVA DE FREITAS FORYOUANDYOURCUSTOMERS	CONVERSION WHAT IS A HIGH PERFORMING RE-PLATFORMING PROCEDURE? AND WHAT CAN YOU GAIN FROM THIS? MARIELLE DE SILVA DE FREITAS FORYOUANDYOURCUSTOMERS	CONVERSION WHAT IS A HIGH PERFORMING RE-PLATFORMING PROCEDURE? AND WHAT CAN YOU GAIN FROM THIS? MARIELLE DE SILVA DE FREITAS FORYOUANDYOURCUSTOMERS	CONVERSION WHAT IS A HIGH PERFORMING RE-PLATFORMING PROCEDURE? AND WHAT CAN YOU GAIN FROM THIS? MARIELLE DE SILVA DE FREITAS FORYOUANDYOURCUSTOMERS
22	E-COMMERCE STRATEGY HARDER GROEIEN MET (B2B) INBOUND MARKETING MARTIJN ZOETEBIER BOOMING	E-COMMERCE STRATEGY HARDER GROEIEN MET (B2B) INBOUND MARKETING MARTIJN ZOETEBIER BOOMING	E-COMMERCE STRATEGY HARDER GROEIEN MET (B2B) INBOUND MARKETING MARTIJN ZOETEBIER BOOMING	E-COMMERCE STRATEGY HARDER GROEIEN MET (B2B) INBOUND MARKETING MARTIJN ZOETEBIER BOOMING	E-COMMERCE STRATEGY UNIFIED COMMERCE MET ADYEN DERK BUSSEER ADYEN	E-COMMERCE STRATEGY UNIFIED COMMERCE MET ADYEN DERK BUSSEER ADYEN	E-COMMERCE STRATEGY UNIFIED COMMERCE MET ADYEN DERK BUSSEER ADYEN	E-COMMERCE STRATEGY UNIFIED COMMERCE MET ADYEN DERK BUSSEER ADYEN	E-COMMERCE STRATEGY UNIFIED COMMERCE MET ADYEN DERK BUSSEER ADYEN	
23	CONVERSION DE KRACHT VAN HET ONLINE BEINVLOEDEN MARTIN VAN KRANENBURG ONLINEBEINVLOEDEN.NL	CONVERSION DE KRACHT VAN HET ONLINE BEINVLOEDEN MARTIN VAN KRANENBURG ONLINEBEINVLOEDEN.NL	CONVERSION DE KRACHT VAN HET ONLINE BEINVLOEDEN MARTIN VAN KRANENBURG ONLINEBEINVLOEDEN.NL	CONVERSION DE KRACHT VAN HET ONLINE BEINVLOEDEN MARTIN VAN KRANENBURG ONLINEBEINVLOEDEN.NL	CONVERSION NEEM EEN KIJKJE IN 'T BREIN TIM ZUIDGEEST ST&T RESEARCH	CONVERSION NEEM EEN KIJKJE IN 'T BREIN TIM ZUIDGEEST - ST&T RESEARCH	CONVERSION NEEM EEN KIJKJE IN 'T BREIN TIM ZUIDGEEST - ST&T RESEARCH	CONVERSION NEEM EEN KIJKJE IN 'T BREIN TIM ZUIDGEEST - ST&T RESEARCH	CONVERSION NEEM EEN KIJKJE IN 'T BREIN TIM ZUIDGEEST - ST&T RESEARCH	
24	CONVERSION SOCIAL COMMERCE: ZO ZET JE INSTAGRAM EN PINTEREST IN OM TE VERKOPEN KIRSTEN JASSIES JUSTK	CONVERSION SOCIAL COMMERCE: ZO ZET JE INSTAGRAM EN PINTEREST IN OM TE VERKOPEN KIRSTEN JASSIES JUSTK	CONVERSION SOCIAL COMMERCE: ZO ZET JE INSTAGRAM EN PINTEREST IN OM TE VERKOPEN KIRSTEN JASSIES JUSTK	CONVERSION SOCIAL COMMERCE: ZO ZET JE INSTAGRAM EN PINTEREST IN OM TE VERKOPEN KIRSTEN JASSIES JUSTK	CONVERSION SOCIAL COMMERCE: ZO ZET JE INSTAGRAM EN PINTEREST IN OM TE VERKOPEN KIRSTEN JASSIES JUSTK	STRATEGY TRENDWATCHING: BLURRED LINES - DE TOEKOMST VAN HET SHOPPEN NATASCHA KLOOTSEMA ZIN TRENDSUDIO	STRATEGY TRENDWATCHING: BLURRED LINES - DE TOEKOMST VAN HET SHOPPEN NATASCHA KLOOTSEMA ZIN TRENDSUDIO	STRATEGY TRENDWATCHING: BLURRED LINES - DE TOEKOMST VAN HET SHOPPEN NATASCHA KLOOTSEMA ZIN TRENDSUDIO	STRATEGY TRENDWATCHING: BLURRED LINES - DE TOEKOMST VAN HET SHOPPEN NATASCHA KLOOTSEMA ZIN TRENDSUDIO	
25	STRATEGY DE WAARDE VAN JE MERK IN DE WERELD VAN DE NIEUWE VOICE TECHNOLOGIE TESSA HOLZENBOSCH GFK	STRATEGY DE WAARDE VAN JE MERK IN DE WERELD VAN DE NIEUWE VOICE TECHNOLOGIE TESSA HOLZENBOSCH GFK	STRATEGY DE WAARDE VAN JE MERK IN DE WERELD VAN DE NIEUWE VOICE TECHNOLOGIE TESSA HOLZENBOSCH GFK	STRATEGY DE WAARDE VAN JE MERK IN DE WERELD VAN DE NIEUWE VOICE TECHNOLOGIE TESSA HOLZENBOSCH						