



RETAIL
IN A **BIG** **WAY**

CONVENTION
JAN 17-20, 2016

EXPO
JAN 17-19, 2016

Jacob K. Javits Convention Center
NEW YORK CITY

#nrf16

DOMINGO, 17 DE JANEIRO DE 2016

8h30min às 9h

Sessão de Destaque

Sala: Hall Norte

Boas-vindas e Discurso de Abertura do Presidente da NRF

Palestrante:

Kip Tindell

Presidente do Conselho, NRF

Presidente e CEO, The Container Store

9h às 10h

Sessão de Destaque

Sala: Hall Norte

O segredo do Sucesso na Hotelaria: Como Cultivar um Relacionamento com o Consumidor de Hoje

O consumidor de hoje tem inúmeras escolhas sobre onde e como comprar. Depósitos, casas especializadas, lojas de departamentos. Online ou por aplicativo. Em função de tantas opções, desenvolver e cultivar um bom relacionamento com o consumidor, assim como manter uma real conexão com o cliente nunca foi tão importante. A indústria de hotelaria tem enfrentado e superado muitos desses mesmos desafios. Tais desafios exigem que o setor descubra novas maneiras de atrair e envolver os clientes a fim de superar a inumerável concorrência que vão desde programas de fidelidade inovadores à atraentes serviços diferenciados, e até parcerias improváveis. A indústria de hospitalidade tem tido um enorme sucesso com a criação e maximização de experiências verdadeiramente significativas com seus hóspedes. O setor de Hotelaria possui um tesouro de conhecimentos do qual a indústria de varejo pode aprender. Na sessão de destaque deste ano, veja lições de algumas das mais brilhantes mentes da indústria de hotelaria, eles revelarão seus segredos no sucesso da conversão de consumidores comuns em super fãs de sua marca. Junte-se à NRF e ao Master Card para ouvir um painel poderoso discutir a correlação significativa entre viagem, hospitalidade e gastos discricionários de varejo, bem como os desafios semelhantes que a hotelaria e as indústrias de varejo enfrentam na criação de programas de fidelização de clientes, na realização de campanhas de marketing eficazes e na implementação de novas soluções em um mundo digital.

#HospitalityLessons #nrf16

Moderador:

Alexis Glick

CEO

GENYOUth Foundation

Palestrante:

Stephen P. Joyce

Presidente e CEO

Choice Hotels

Patrocinador:
MasterCard

10h15min às 10h45min
Palestra

Sala: Hall E, 1E 14

Amplificar Sua Marca com Marketing Influenciador

Módulo: Experiência em Varejo

Agora você tem um exército de influentes criadores de conteúdo em vários canais dispostos a produzir conteúdo de marca para você! Então... você sabe quem eles são e o que fazer com tudo isso?

Marketing Influenciador já percorreu um longo caminho desde os primeiros dias de "blogger de divulgação". Os influenciadores de mídia social estão mais astutos do que nunca, enquanto conteúdo visual -- e suas respectivas plataformas tais como Instagram e Pinterest, -- impulsionam de tal forma o tráfego da venda a varejo, que os blogs sozinhos nunca o poderiam fazer. Nesta sessão, nós estaremos perguntando e respondendo às perguntas difíceis sobre como fazer o trabalho de marketing influenciador. Um painel de especialistas irá compartilhar estudos de casos e histórias de sucesso encontrados nos anos de prática navegando neste tipo de abordagem de marketing, fluido-porém-poderoso. Você sairá sabendo o que poderá fazer amanhã para atrair seus fãs, construir um grande conteúdo e conseguir resultados impressionantes.

Palestrantes:

Kristy Sammis

Fundador, COO e Chefe Criativo
Clever Girls Collective, Inc.

Kelly Donlin

Blogger
Sparkle and Shoes

Kris Mulkey

Diretor de Marketing de Marca
Pottery Barn

Jaclyn Ruelle

VPS, Diretor de Conta
Mullen Lowe

10h15min às 10h45min
Palestra

Sala: Hall E, 1E 16

Além da Venda: Como Marcas de Luxo Desbloqueiam o Potencial da Organização e do Cliente

Módulo: Dinâmica Organizacional

Hoje, as marcas de luxo necessitam de uma estratégia para um mundo digitalizado e não apenas uma estratégia digital, mas uma estratégia que abrace tanto a organização quanto aos canais de onde varejo, online, ambientes móveis e sociais, fundam-se para criar experiências integradas e operacionais. A chave do sucesso é a necessidade de olhar além do volume de vendas como uma única medida e examinar outros parâmetros incluindo o desempenho interno. Aprenda com os principais protagonistas no mercado asiático, como eles estão respondendo à essa necessidade organizacional.

Palestrante:

Giulia Callegari

Diretora de Comércio e Luxo
Ogilvy One Asia Pacific

10h15min à 10h45min
Palestra

Sala: Salão de Eventos Especiais / Special Events Hall (1DMR)

Colaboração e Disputas Inesperadas

Módulo: Varejo Interessante

Neste momento quando os canais parecem meio desfocados, existem parcerias intrigantes no varejo experimental que podem “tirar da manga” grandes vitórias, fazer dinheiro e criar um grande burburinho em suas marcas. Essas disputas estão sendo travadas entre empresas que de repente você possa nem imaginar - por exemplo: GAP e Virgin Hotels ou Ford e HSN. Porém, parcerias de sucesso podem ampliar mercados, levar a novos serviços e fortalecer a marca. Vamos ouvir as histórias de algumas inesperadas alianças criativas e como elas podem ser uma estratégia para o futuro da sua própria empresa.

Palestrantes:

Sean Bunner

VP, Desenvolvimento de Novos Projetos

HSN, Inc.

Tricia Nichols

Compromisso do Consumidor e Parcerias Globais

GAP, Inc.

Bob Thacker

Diretor Executivo

AdoptAClassroom.org

10h15min às 10h45min

Palestra

Sala: Hall A 1A 06

Como Investir em Lealdade Sem Gastar Dinheiro com Marketing

Módulo: Experiência em Varejo

Não invista seu dinheiro em publicidade e marketing; em vez disso, ouça como a “Pret A Manger” está investindo em uma estratégia diferente para criar e desenvolver lealdade. Através da construção de lojas envolventes, com foco em promoções criativas ao invés de publicidade convencional; incentivando seus funcionários e enfatizando fortemente o fato de ser um comércio local, esta marca global está fornecendo grandes experiências aos clientes. Ouça como essa estratégia está funcionando para Pret e o que foi aprendido à partir de sua implementação.

Palestrante:

Mark Palmer

Diretor de Marketing

Pret A Manger

10h15min às 10h45min

Palestra

Sala: Hall E, 1E 07

Organização do Comércio Varejista 2020: A Previsão do Grupo “The Think Tank”

Módulo: Dinâmica Organizacional

Uma organização varejista bem-sucedida em 2020 girará em torno do comportamento do cliente, ao contrário de empresas que apesar de falarem muito sobre os “omnichannel” (multicanais), ainda estão presas à uma estrutura de organização e incentivos ineficientes que resultam em reais oportunidades custosas. Três membros da “Shop.org Think Tank” discutirão como as empresas devem se estruturar para serem bem sucedidas, como devem se envolver com os clientes de forma mais eficaz; captando, analisando e aplicando dados; projetando e utilizando potenciais e qualificações para alavancar a empresa.

Palestrantes:

Kevin Ertell

VPS, Digital

Sur La Table Inc.

Elaine Rubin

Presidente

Digital Prophets Network LLC

Rob Schmults

VP, Comércio Eletrônico

The Talbots, Inc.

10h15min às 10h45min

Palestra

Sala: Hall A, 1A 10

Apostadores Poderosos do Varejo – Em Quem Devemos Prestar Atenção em 2016

Módulo: Mercados Globais

Quem irá impulsionar e sacudir o varejo em 2016? Dr. Ira Kalish, Chefe Economista Global da Deloitte, prevê maiores influenciadores globais na indústria do que o comércio está preparado para receber. Ao compartilhar conhecimentos do 19º relatório anual da "Global Powers of Retailing" da Deloitte, Dr. Kalish irá desdobrar os principais varejistas geograficamente e por setores de produtos, as empresas emergentes e utilizadores do comércio eletrônico. Irá fornecer uma perspectiva econômica global e uma previsão de tendências que irão impulsionar tanto o crescimento do varejo como criar turbulências ao longo dos próximos 12 meses.

Palestrante:

Ira Kalish

Chefe Economista Global

Deloitte Research

10h15min às 11h

Palestra

Sala: 1º Piso EXPO Hall, Palco EXPO

Lições dos Titãs Varejistas

Módulo: Experiência das Pequenas Empresas

Como um pequeno varejista independente no Conselho da NRF, Dave Ratner tem sido capaz de "absorver" pérolas de sabedoria entre colegas como Terry Lundgren (Macy's Inc.), Mindy Grossman (HSN Inc.), Laura Sen (BJ's Wholesale Club Inc.) e uma série de outros. Apesar desses CEOs gerirem grandes empresas, até mesmo o pequeno varejista pode implementar grande parte das idéias de sucesso desses varejistas renomados em sua própria loja. Junte-se a Dave e fique atento ao que ele aprendeu com seus colegas do Conselho e como colocou em prática algumas de suas ideias e estratégias que podem virar o jogo.

Palestrante:

Dave Ratner

Presidente e Diretor Chefe de Instigação

Dave's Soda e Pet City

Patrocinador:

American Express OPEN

10h15min às 14h45min

Sala: 1º Piso EXPO Hall, Plataforma de Lançamento

Bate-Papo na Plataforma de Lançamento

O Retail's BIG Show EXPO é o lugar para a tecnologia mais recente de varejo, e em 2016, criamos uma área especial para apresentar promissoras pontas de partida da tecnologia de varejo, assim como pequenas e novas empresas que estão prestes a dar um grande impacto na indústria – A Plataforma de Lançamento no Retail's BIG Show EXPO tem localização privilegiada, frente e centro no 1º Piso do EXPO Hall, apresentando apenas as empresas em ascensão e as mais promissoras.

10h15min às 10h30min

Calypso Systems

10h45min às 11h

Intale, Inc.

11h15min às 11h30min

PeopleFlow / Dólares de Marketing e Métricas: A história Ainda É o Tráfego e Conversão, Porém...

11h45min às 12h

Reflektion / Individualização e Resposta em Tempo Real a Cada Cliente Digital

13h às 13h15min

Placemeter, Inc. / Classificação Entrada livre: Uma Nova Maneira de Maximizar a Receita da Loja com Placemeter

13h30min às 13h45min

The Retail Equation / Grande Banco de Dados Ganhará Pontos para Consumidores, Funcionários e SKUs

14h às 14h15min

Dysnc / Decisões de Direcionamento de Dados

14h30min às 14h45min

Symphony Commerce / Comércio Como Serviço

11h às 11h30min

Palestra

Sala: Salão de Eventos Especiais (Special Events Hall) (1DMR)

5 Coisas que Todo Varejista Deveria Saber Sobre o Armário de uma Mulher

Módulo: Varejo Interessante

O que realmente acontece no armário de uma mulher ao longo do ano e como isso afeta o que ela compra e quando? Junte-se a Anthony S. Marino, o OCM do thredUP, a maior loja de roupas tipo "brechó" on-line para mulheres e crianças; para uma demonstração computadorizada do espaço físico onde o estilo, preço e emoção se cruzam. Marino traz uma perspectiva única sobre o que acontece nos armários das mulheres – e o que sai - milhões de vezes por dia, todos os dias.

Palestrante:

Anthony Marino

Chief Marketing Officer

thredUP.com

11h às 11h30min

Palestra

Sala: Hall E, 1E 14

Como Desenvolver Uma Marca Apreciada pelos Jovens

Módulo: Experiência em Varejo

Desenvolver uma marca de comércio eletrônico que combine com a geração do milênio - a maior consumidora demográfica na história - é essencial. As próximas maiores marcas de varejo serão aquelas que envolverem essa geração. Esse painel dará uma vista panorâmica dentro de duas marcas novas de comércio eletrônico e o que elas estão fazendo para atrair, envolver e manter os clientes do milênio. Ouça como selecionar uma mistura de produtos que irá harmonizar-se com um subconjunto específico de consumidores milenares, e também dicas de design de interface do usuário para construir um site e aplicativo móvel que irá cativar jovens compradores. Aprenda porque o boca-a-boca, o planejamento do desenho, o movimento da cultura, a qualidade do produto, a consciência eco e social são importantes para a geração deste milênio; e como abraçar estes conceitos em sua mercadoria e marketing. Receba uma visão bem clara de uma das mais jovens VCs que investe no comércio eletrônico e quais tipos de novas empresas ela está financiando e por quê. Os participantes sairão com dicas práticas sobre como construir uma marca de comércio eletrônico que a geração do milênio amará.

Palestrantes:

Rebecca Kaden

Sócia

Maveron

Nicole Shariat Farb

CEO e Co Fundadora

Darby Smart

Bradford Shellhammer

Fundador e CEO

Bezar

11h às 11h30min

Palestra

Sala: Hall A 1A 10

Como Conquistar o Mundo: Superando os Desafios de Entrada no Mercado

Módulo: Mercados Globais

Tornar-se um varejista verdadeiramente global nem sempre deve ser algo repleto de desafios - se você tem os recursos certos como apoio. Bruce Harsh da Equipe de Distribuição e Cadeia de Suprimentos do Escritório de Serviços da Indústria no Departamento do Comércio dos E.U.A. quebra as barreiras para a entrada no mercado estrangeiro nessa sessão imperdível.

Adaptação de produtos, marca, embalagem, regulamentos, distribuição e financiamento estão entre as questões que serão exploradas, enquanto Harsh descreve os riscos potenciais de expansão internacional e como gerenciar os desafios fundamentais que cada varejista global deve superar.

Moderador:

Jonathan Gold

VP, Cadeia de Suprimentos e Policiamento de Alfândega

National Retail Federation

Palestrante:

Bruce Harsh

Dir., Distribuição e Cadeia de Suprimentos

U.S. Department of Commerce

11h às 11h30min

Palestra

Sala: Hall E, 1E 16

Análise Na Loja: Como Organizar-se Internamente para um Impacto Máximo

Módulo: Dinâmica Organizacional

O recurso de análise na loja está permitindo que muitos varejistas reinventem a experiência de loja, reduzam pontos de atrito, aumentem as vendas apesar do decréscimo do tráfego de pessoas físicas. Mas com essas novas táticas operacionais nas lojas como: TI, marketing e outras funções; como é que os varejistas devem organizar-se internamente para maximizar seu sucesso? Esse painel moderado com dois principais executivos de varejo irá destacar suas abordagens e demonstrar suas melhores práticas, que você poderá levar para sua própria organização e integrar a análise informática dentro de suas lojas e em toda a empresa, para uma tomada de decisão acertada e para fazer seu negócio crescer.

Moderador:

Shelley Kohan

VP, Consultor de Varejo

RetailNext, Inc.

Palestrantes:

Kent Bassett

VP, Corporativo e Insights para Consumidores de Varejo

VF Corporation

Jeff Fisher

Loja de Experiência Global e Diretor de Mercadoria Visual

Sunglass Hut at Luxottica Group

11h às 11h30min

Palestra

Sala: Hall E, 1E 07

“Elementar, meu caro Watson”: Incursão do Varejo na Inteligência Artificial

Módulo: Varejo Interessante

Quase uma geração se passou desde a sua criação, mas o varejo on-line continua a transformar a forma como fazemos compras. O que está faltando, no entanto, é a alma daquela experiência de compra na loja. Nos últimos dois anos, The North Face e a Fluid têm trabalhado em conjunto, reinventando a experiência de compra on-line e dentro das lojas, incorporando tecnologia IBM Watson em suas plataformas digitais através da aplicação Fluid's Expert Personal Shopper oferecendo aos consumidores assistência orientada para o diálogo natural, super-rápido, claro, preciso e consistente. Ouça o pessoal do The North Face e a equipe do Fluid e como eles discutem a primeira aplicação de inteligência artificial na categoria de varejo - o bom e o mau – e a importância da utilização de novas tecnologias para inovar.

Palestrantes:

Cal Bouchard

Dir. Sr., Comércio Eletrônico

The North Face

Neil Patil

Presidente, Grupo de Produtos de Software

Fluid

11h às 11h30min

Palestra

Sala: Hall A 1A 06

Serviço com um Sorriso! Em Parceria com Prestadores de Serviços Locais

Módulo: Inspirado pela Tecnologia

Um cliente comprou um eletrodoméstico de grande porte ou pneus on-line e mandou entregar em sua casa. Eles podem estar se perguntando: "E agora?" Usando tecnologia em parceria com provedores de serviços locais, varejistas que vendem itens que necessitam serviços de pós-venda, podem melhorar drasticamente tanto as vendas desses itens como a rentabilidade geral da negociação. Junte-se a Shane Evangelist, CEO da US Auto Parts e Matt Erlichman, CEO da Porch.com e veja como eles e mais um painel de grandes varejistas nacionais e globais discutem os prós e contras de parcerias locais. Os estudos de casos irão destacar como criar vantagens competitivas a nível local, quais armadilhas evitar ao lidar com provedores de serviços locais em escala, como determinar se essas parcerias são adequadas para o seu negócio e muito mais.

Palestrantes:

Matt Ehrlichman

CEO e Diretor

Porch.com

Shane Evangelist

CEO

US Auto Parts

11h15min às 11h45min

Palestra

Sala: 1 Piso EXPO Hall, Palco EXPO

Atuando num Patamar Acima do Seu: Inovação Tecnológica

Módulo: Experiência das Pequenas Empresas

Não importa o seu tamanho, todos os varejistas querem a mesma coisa: antecipar e atingir as necessidades dos consumidores de uma forma personalizada em todos os pontos de contato. Duas tendências inclinam o jogo tecnológico a favor do pequeno varejista: computação "na nuvem" e o comércio digital. Nessa sessão, explore as principais inovações tecnológicas disponíveis para pequenos varejistas e veja como as mesmas podem alcançar resultados que impressionam até mesmo grandes cadeias de varejistas.

Palestrante:
Nikki Baird
Analista Industrial
RSR Research

Patrocinador:
American Express OPEN

12h às 12h30min
Palestra
Sala: 1º Piso EXPO Hall, Palco da EXPO
O Grande Social / Móvel para Pequenos Varejistas
Módulo: Experiência das Pequenas Empresas

Essa sessão apresentará dispositivos comprovados e reais de plano de ação da mídia móvel e social. Irá explorar como uma mescla de e-mails, competições, resenhas e vídeos irá impulsionar o seu engajamento social / móvel e trazer-lhe um melhor RNI (retorno no investimento). Um pequeno varejista, prestador de serviço e um executivo de loja de departamento irão desenvolver sua confiança nessa paisagem em constante movimento da mídia social, dando uma olhada em nossa bola de cristal e descobrindo o que há de novo para 2016 e além. Essa sessão vai deixar, imediatamente, o participante pronto para construir seu próprio plano de crescimento social / móvel.

Palestrantes:
Amanda Kinsella
Dir., Marketing
Logan Services, Inc.
Rick Wolfe
Diretor Executivo
North Market Development Authority

Patrocinador:
American Express OPEN

12h30min às 13h30min
Palestra
Sala: North Hall
De Grandes Dados a Micro Perspectivas: Aprenda através da Jornada de Conhecimento da Hershey

A Empresa Hershey inova com um objetivo específico em mente: entregar deliciosos produtos da maneira mais inteligente possível. Através da utilização de conhecimentos e idéias, conecta os dados em todos os aspectos de seus negócios e produz resultados que são verdadeiramente significativos para clientes e consumidores. Vastas quantidades de dados são insignificativas se você não tem a capacidade, sistemas e talento para recolher perspectivas. A palestra da Hershey levará os participantes através da jornada da companhia, verá como tornam os dados e perspectivas uma parte crítica em seu negócio permitindo uma abordagem ágil, soluções inovadoras e fortes relacionamentos com clientes. Michele Buck, Presidente da Hershey Company da América do Norte estará acompanhada por um executivo do varejo e especialista em dados para explorar esse tema em vários ângulos.
#HersheyInsights #nrf16
Será oferecido almoço. Escolha de almoço em caixas (sanduíche ou salada). Dietas especiais mediante solicitação e com base na disponibilidade.

Palestrantes:

Michele Buck

Presidente, América do Norte

The Hershey Company

Patty Fishman

VP, Saúde e Bem-Estar, Mercadoria Geral

SUPERVALU

Doug Freud

AVP, Ciência da Computação e Estratégia

SAP

Lori Mitchell-Keller

Gerente Geral Global, Indústrias e Consumidor

SAP

Patrocinador:

SAP

13h às 13h30min

Palestra

Sala: 1º Piso EXPO Hall, Palco EXPO

12 Ideias para Impulsionar o Desempenho em 30 Minutos

Módulo: Experiência das Pequenas Empresas

Inspire-se com ideias de sucesso em todo o espectro do negócio de varejo de três CEOs que têm seus resultados comprovados nas tendências globais. Os participantes serão inspirados por criações úteis, práticas, relevantes e infundidas com aplicações digitais que se conectam com os consumidores em vários níveis. E levar a melhor maneira de competir nesse ambiente de alta e rápida tecnologia.

Palestrantes:

Andrea Bernholtz

CEO

Titan Industries, INC.

Launa Inman

CEO e Diretor de Gestão

Inman and Associates

Ginny Shiverdecker

Diretor

Abodshelters.com

Patrocinador:

American Express OPEN

13h45min às 14h30min

Palestra

Sala: 1º Piso EXPO Hall, Palco da EXPO

Cinco Ferramentas-Chave para Aumentar seu Negócio Agora!

Módulo: Experiência das Pequenas Empresas

Quer desenvolver seu negócio? Obter mais clientes, aumentar os lucros, prosperar? Nessa sessão dirigida à ação, você vai aprender as cinco principais ferramentas para aumentar seu negócio. Guru dos negócios de pequeno porte, Rhonda Abrams lhe orientará como encontrar e manter clientes, escolhendo o caminho certo para o crescimento e novos modelos de negócio, a construção de uma equipe vencedora, e, é claro, encontrar dinheiro para alimentar esse crescimento. Você vai sair dessa sessão com uma lista de itens “faça-agora” para ajudar o seu negócio crescer. Marketing. Dinheiro. Gestão. Tecnologia Móvel. E muito mais. Após essa sessão, você se sentirá equipado com soluções reais para impulsionar seu negócio imediatamente!

Palestrantes:

Rhonda Abrams

Presidente e Fundadora

PlanningShop

Denise Pickett

Presidente, Produtos e Serviços ao Consumidor dos EUA

American Express Company

Patrocinador:

American Express OPEN

14h30min às 15h

Palestra

Sala: Hall A, 1A 10

Foco no Cliente: Como os Supermercados do Reino Unido Estão Inovando e Obtendo Sucesso em um Mercado Competitivo

Módulo: Mercados Globais

Tem acontecido uma grande reviravolta no setor de supermercados no Reino Unido. Novos competidores de outros países estão entrando no jogo, e também lojas de conveniência, restaurantes e serviços de entrega. Ouça diretamente de dois dos principais supermercados do Reino Unido sobre a forma como estão renovando seu foco sobre cultura e clientes, implantando tecnologias como RFID para inovar e ter sucesso em um mercado muito competitivo.

Palestrante:

Thomas Fuller

Chefe de Planejamento e Engajamento em TI

Waitrose

14h30min às 15h

Palestra

Sala: Hall E, 1E 16

Siga o Dinheiro: Como os CRs (Capitalistas de Risco) Guiam o Futuro do Varejo

Módulo: Inspirado pela Tecnologia

Encaremos os fatos: Sem capital de risco - e muito - grandes saltos importantes na tecnologia de varejo e inovações não aconteceriam. Por sua própria definição: CR é o combustível da inovação. Esta realidade coloca os CRs do varejo em uma excelente posição para saber quais serão as próximas grandes idéias antes do restante de nós. Com isso em mente, pedimos a quatro CRs para "desvendar a cortina" e compartilhar conosco em quais tipos de empresas estão investindo, quais estão descartando e quais as tendências que irão impactar o varejo nos próximos 18 a 36 meses.

Palestrante:

Ken Seiff

Sócio Gerente

Beanstalk Ventures

14h30min às 15h

Palestra

Sala: Hall E, 1E 14

Como Construimos Nosso Futuro Omncommerce em uma Base de Códigos de US\$ 1.000,00

Módulo: Experiência em Varejo

Após apenas 18 meses de desenvolvimento, Batteries Plus Bulbs lançou uma nova web site em julho de 2015 em uma base de códigos.net. Essa sessão o conduzirá através da experiência de uma empresa de médio porte em sua jornada omnichannel. Especialistas da Batteries Plus Bulbs irão falar sobre "o fazer" contra "a decisão de comprar", e as ferramentas que foram finalmente reunidas para proporcionar uma experiência de consumo que tem tido um impacto positivo e significativo nas vendas.

Palestrante:

Jayson Serrault

Gerente de Marketing e Diretor em Tecnologia
Batteries Plus

14h30min às 15h

Palestra

Sala: Special Events Hall (1DMR)

A Geração do Milênio Quer Mais: Conceito de Varejo com Propósito

Módulo: Varejo Interessante

Com um poder mais do que nunca crescente de compra, a geração do milênio detém a chave para o futuro dos varejistas. Lojas e marcas descobriram que, quando se trata da geração do milênio, é importante ter um "propósito" para o negócio que deve ser adotado e compartilhado com os clientes. Essa sessão irá concentrar em conceitos de varejo inovadores e bem-sucedidos de países emergentes, que foram criados com base nas convicções de seus fundadores e em idéias que vão além de uma operação de varejo tradicional eficiente.

Patrocinadores:

Marcos Gouvêa de Souza

Fundador e Diretor Geral
GS&MD - Gouvêa de Souza

Rony Meisler

CEO
Reserva

14h30min às 15h

Palestra

Sala: Hall E, 1E 07

Histórias que Levam à Vendas: Fender Implementa a Gestão de Conteúdo Inteligente

Módulo: Dinâmica Organizacional

Uma história bem contada de uma empresa sobre seus produtos e clientes engaja tanto os novos como os já existentes clientes. Mas quando se envolve grande diversidade de fornecedores, várias equipes internas e outras partes interessadas, tudo pode tornar-se rapidamente desorganizado e confuso. No caso da famosa fabricante de guitarra, Fender, isto significa gerenciar um ecossistema que engloba dinâmicos colaboradores como: consumidores, artistas, empresas externas e recursos internos. Aprenda como a Fender implementou um gerenciamento de conteúdo inteligente e um sistema de distribuição para explorar estes ativos ricos e variados, assegurando uma experiência consistente, exclusiva da marca para os clientes.

Palestrante:

Chris Ingraham

Dir. TI, Programas Estratégicos
Fender Musical Instruments Corporation

14h30min às 15h

Palestra

Sala: Hall A, 1A 06

Tombando Tradições: Equipe de Compreensão do Cliente da "House of Fraser"

Módulo: Dinâmica Organizacional

A cadeia de lojas de departamentos europeia "House of Fraser" está desbravando novas trincheiras - reconfigurando completamente sua infraestrutura de negócios com uma equipe que coloca a compreensão do cliente no coração de toda a sua tomada de decisão. Nessa sessão, os executivos da "House of Fraser" irão discutir como a cadeia reinventou seu núcleo de negócios mudando radicalmente as demandas dos compradores, irão compartilhar o que aprenderam com suas reformas pioneiras de infraestrutura e explicar por que outros varejistas deveriam parar o "falatório" e começar a agir quando se trata de colocar o cliente em primeiro lugar.

Palestrantes:

Sarah Baillie

Gerente de Produtos Digitais

House of Fraser

Andy Harding

Diretor Chefe de Clientes

House of Fraser

Elaine Smith

Gerente de Projetos

House of Fraser

15h15min às 16h

Palestra

Sala: Hall A, 1A 10

O Mundo Todo É uma Passarela: Como Fazer uma Moda Global de Varejo

Módulo: Mercados Globais

Dirigir um negócio em vários mercados já é um desafio a si mesmo, mas se adicionarmos a isso as variações regionais de estilo e cultura, o varejo de moda se complica ainda mais. Junte-se a importantes estrategistas vindo de marcas de moda de sucesso internacional incluindo Lacoste – para falar sobre a construção de uma base de clientes global e ao mesmo tempo eles compartilharão histórias únicas sobre seus sucessos internacionais.

Ian Jindal, Editor Chefe da InternetRetailing Media, também apresentará uma pesquisa exclusiva sobre o que faz com que certas marcas tenham grandes atuações no palco mundial.

Palestrantes:

Joëlle Grünberg

Presidente e CEO

Lacoste North America

Ian Jindal

Co-Fundador e Editor Chefe

InternetRetailing Media

15h15min às 16h

Palestra

Sala: Hall E, 1E 07

Varejo Conectado: Como os Profissionais da Informática do Varejo Estão Liderando a Transformação Organizacional

Módulo: Dinâmica Organizacional

Junte-se à PwC e a executivos do varejo da Chicos, Kohls, OVS, e Travis Perkins para saber como eles estão transformando e inovando seus negócios, utilizando o Google como alavanca e tecnologia para seu trabalho. Esses líderes de varejo irão compartilhar como estão reduzindo custos, melhorando as interações com clientes e encurtando seus ciclos de lançamento de produtos, colaborando diretamente com seus fornecedores, fabricantes e parceiros de negócios.

Moderador:

Scott Bauer

Principal

PwC

Palestrantes:

Norman Grant

Gerente de Desenvolvimento

Travis Perkins

Marco Grieco

Diretor de Inovação e Troca

OVS SpA

Laura Loughran

VP, Desenvolvimento de Aplicações e Comércio Digital
Chico's FAS

Rich Mozack

EVP, TI Interino
Kohl's

15h15min às 16h

Palestra

Sala: Hall E, 1E 16

Lições Aprendidas das Compras do Final de Ano de 2015

Módulo: Varejo Interessante

Do atendimento ao cliente à entrega do produto; da armazenagem às devoluções – a temporada de festas de fim de ano força, até mesmo a habilidade do melhor varejista de oferecer a melhor combinação de preço, serviço e seleção. Junte-se aos principais especialistas e participe do debate entre os varejistas, sabendo o que deu certo na temporada passada, o que precisa ser melhorado para 2016 e - o mais surpreendente - quais oportunidades os comerciantes perderam em 2015. Essa sessão rica em dados dá uma arrancada com a StellaService que compartilha os resultados de seu extenso "teste de estresse" do final de ano de 2015 tomando como referência o impacto das iniciativas Omnichannel (como por exemplo retirar a loja) teve nas diferenças das vendas e implicações geográficas dos prazos de envio na época das festas. A Loop Commerce, em seguida, sobe ao palco para discutir como a relação inesperada entre doadores e receptores de presente criam uma nova safra de oportunidades para os varejistas. A sessão termina com a Jet.com compartilhando seu final de ano de 2015.

Palestrantes:

Roy Erez

Co-Fundador e CEO
Loop Commerce

Scott Hilton

Diretor Chefe de Rendimento
Jet.com

Jordy Leiser

Co-Fundador e CEO
StellaService, Inc.

15h15min às 16h

Palestra

Sala: Hall E, 1E 14

Caminho para a Compra: A Interseção entre Conteúdo e Comércio

Módulo: Experiência em Varejo

O caminho para a compra é longo e sinuoso. Os varejistas precisam oferecer conteúdo que seja contextualmente relevante e trabalhado para desencadear transações. Com os principais varejistas olhando para todos os canais sociais como potenciais plataformas de compra, os limites entre a mídia e o varejo estão perdendo o brilho. Ouça como varejistas oferecem conteúdo e experiências que se conectam com a compra. Especialistas irão compartilhar como melhorar a loja física utilizando o conteúdo digital, porque as estratégias de varejo devem ser entregues através de pesquisa, e explorar um futuro onde vestimentas e outras inovações tornam-se portais de compras para os consumidores de amanhã.

Moderador:

Gwen Morrison

CEO
The Store, WPP

Palestrantes:

Tracey Brown

Membro Chefe Diretor

Sam's Club

Alia Kemet

Diretor de Mídia

IKEA, América do Norte

15h15min às 16h

Palestra

Sala: Hall A, 1A 06

O Assalto ao Vale do Silício: A Vanguarda dos Laboratórios de Tecnologia do Varejo

Módulo: Inspirado pela Tecnologia

Varejistas mais experientes sabem que devem inovar para prosperar no mundo sempre em movimento em que vivemos. É por isso que muitos deles não estão apenas esperando para que a inovação aconteça – eles estão criando a mesma em seus próprios laboratórios de tecnologia de varejo. Essa sessão apresenta três varejistas que estão usando seus próprios laboratórios de tecnologia para liderar esta mudança digital. Nessa sessão, aprenda como laboratórios varejistas de tecnologia desenvolvem ideias, constroem suas equipes internas, investem em novas tecnologias e implementam novas experiências com o cliente. Por fim, descubra quais as tendências de varejo, que eles acreditam, serão as mais impactantes nos próximos dois ou três anos.

Palestrante:

Jeff Donaldson

SVP

GameStop Technology Institute

Scot Wingo

Presidente Executivo, Presidente do Conselho e Co-Fundador

ChannelAdvisor Corporation

15h15min às 16h

Palestra

Sala: Special Esventes Hall (1DMR)

A Nova Era do Varejo Responsivo

Módulo: Inspirado pela Tecnologia

Uma concorrência sempre crescente de varejistas de nicho, modas que mudam rápido e a pressão das marcas famosas exigem que varejistas sejam mais sensíveis à demanda dos consumidores, aos produtos com grande qualidade, devem minimizar o risco de inventário e reduzir remarcações - tudo ao mesmo tempo – e ainda ser um cidadão corporativo responsável em um ambiente global cada vez mais complexo. Da mesma forma, varejistas omnichannel devem identificar as tendências mais cedo e responder aos consumidores mais rápido com um produto único e envolvente. Participe do nosso painel e veja como eles têm aproveitado as novas relações de fornecimento e acrescentado novas tecnologias - todos na luta para acompanhar o aumento de velocidade no mercado, mantendo globalmente o foco na transparente sustentabilidade.

Moderador:

Mike Gregory

Sócio e Líder, Operações de Serviços de Varejo

Kurt Salmon

Palestrante:
Joel Towers
Executivo Sr.
Parsons School of Design

Patrocinador:
Kurt Salmon

SEGUNDA-FEIRA, 18 DE JANEIRO DE 2016

7h15min às 8h
Evento de Intercâmbio
Sala: 4º Piso, River Pavilion
Encontro de Varejistas

Comece bem sua manhã interagindo com outros varejistas! Esse evento de networking - aberto apenas para varejistas – lhe dará a oportunidade de conectar com seus colegas e falar sobre negócios durante o café da manhã. Participe do bate papo em uma das 15 ou 20 mesas redondas que serão lideradas por especialistas da indústria.

Essas conversas francas irão permitir que você se envolva nos assuntos mais quentes do varejo de hoje. Ainda se sente nervoso para tentar uma nova tática online? Ouça de pessoas que passaram por experiências semelhantes. Pensando em incrementar sua presença na mídia social? Receba dicas de colegas varejistas sobre como fizeram isso.

Esse é O LUGAR para quebrar qualquer tipo de barreira, conversas não-competitivas sobre erros e acertos e próximos passos no mundo do varejo. O espaço é limitado, esteja atento para reservar o seu lugar!

Os tópicos incluem o seguinte (mas não se limitam a estes apenas):

- Cultura
- Inovação
- Laboratório
- Liderança
- Orientação
- Tecnologia Móvel
- Aquisição de novos clientes
- Varejo para a Nova Geração
- Omnichannel
- Estrutura organizacional
- Carreira no Varejo
- Desenho de Site e Usabilidade
- Mídia social
- Cadeia de Fornecedores
- E muito mais!

8h30min às 9h
Palestra
Sala: North Hall
Presidente e CEO da NRF Dá as Boas-Vindas em Discurso de Abertura

Palestrante:
Matthew Shay
Presidente e CEO
National Retail Federation (NRF)

9h às 10h
Palestra
Sala: North Hall

Diplomacia: Persuasão, Confiança e Valores

Um dos propagadores de valores democráticos mais fervorosos do século 21, general Colin Powell reconhece o poder que a diplomacia e o ideal humano universal possuem para construir confiança e transformar regiões outrora instáveis em áreas onde as sociedades e culturas prosperem. Ele entende que o poder de persuasão, a razão e uma relação de confiança mútua são imensamente eficazes na obtenção de governos que cooperam para o bem comum global de suas populações e do resto do mundo. Em uma apresentação convincente cheia de humor e casos divertidos de anos de serviço nos mais altos escalões internacionais, Powell, ex-secretário de Estado dos EUA, descreve o delicado processo de forjar alianças, ligando pessoas e países e promovendo os ideais humanos universais da democracia e paz em todo o mundo. Após a apresentação, o Presidente da NRF, Kip Tindell, fundador e CEO da The Container Store, levarão um bate-papo descontraído com o General Powell.

#PowellOnDiplomacy #nrf16

Moderador:

Kip Tindell

Presidente da Diretoria, NRF

Presidente e CEO, The Container Store

Palestrante:

Gen. Colin Powell, USA (Aposentado)

9h15min às 15h

Sala: 1o Piso EXPO Hall, Plataforma de Lançamento

Bate-papo na Plataforma de Lançamento

O Retail's BIG Show EXPO é o lugar para a tecnologia mais recente de varejo, e em 2016, criamos uma área especial para apresentar promissoras pontas de partida da tecnologia de varejo, assim como pequenas e novas empresas que estão prestes a dar um grande impacto na indústria – A Plataforma de Lançamento no Retail's BIG Show EXPO tem localização privilegiada, frente e centro no 1º Piso do EXPO Hall, apresentando apenas as empresas em ascensão e as mais promissoras.

9h15min às 9h30min

MerchLogix / Simplificando a Complexidade de Merchandising

9h45min às 10h

Enhancesys Innovations LLC / Destravando o Mercado Emergente do Varejo: A Solução

Enhancesys

10h15min às 10h30min

SpendBoss / A Jornada do Gerente de Loja: a Chave para Desvendar Lucros Ocultos!

10h45min às 11h

PebblePost / Lembram-se de Mala Direta? Está Prestes a Tornar-se uma Ferramenta de Marketing Perturbadora

13h15min às 13h30min

Association for Workforce Asset Mgmt. / Não seja um ASP! Use Metrics para melhorar seus horários!

13h45 às 14h00

WorkJam / Resolvendo Crises nos Horários de Trabalho Varejistas com WorkJam

14h15min às 14h30min

LevelsPro / Gerenciando Mudanças nas Lojas com Gamificação

14h45min às 15h

REDList Solutions / Seus Dados Sua Maneira

10h15min às 11h

Palestra

Sala: Piso 1 EXPO Hall, Palco EXPO

Nova York 2016 Turnê de Loja Virtual

Módulo: Varejo Interessante

Organizado pelo Retail Design Institute essa turnê virtual pelas lojas possui apresentação altamente visual, repleta de vídeos, fotos, conteúdo para download e um mapa turístico – e servirá de inspiração e motivação para maximizar sua visita à Nova York. O painel de profissionais que representam as lojas mais premiadas da cidade irá "varrer as ruas" dessa cidade mágica, chamando a atenção para os melhores projetos de varejo do ano passado. Esses projetos têm sido reconhecidos por suas abordagens inovadoras em todos os aspectos do varejo, incluindo marca, visual de merchandising, gráficos, orientação espacial, uso de tecnologia, projeto de montagens, iluminação e materiais de sustentabilidade. Descubra o que é preciso para criar experiências bem-sucedidas como as lojas que contribuem para o cenário emocionante do varejo de Nova York.

Palestrante:

James Farnell

Presidente Internacional, RDI

Diretor de Criação, Experiência de Marca, Little

10h15min às 11h

Palestra

Sala: North Hall

Premiação Anual da NRF: Celebrando a Inovação, Globalização e a Liderança da Indústria de Varejo

Todos os anos, a NRF reconhece os líderes varejistas com Medalha de Ouro, Inovador, Varejista Internacional do Ano e Placa de Prata.

As Menções Honrosas deste ano incluem:

- Recipiente da Medalha de Ouro: Mike Ullman, Presidente, JCPenney
- Recipiente do Inovador de Varejo do Ano: Alex Gourlay, EVP, Walgreens e Presidente da Alliance Boots, Walgreens
- Recipiente do Varejista Internacional do Ano: Nicola Farinetti, CEO, Eataly EUA
- Recipiente da Placa de Prata: Lee Culpepper, VP de Assuntos Corporativos, Walmart

A celebração incluirá um curto bate papo envolvendo os premiados da Medalha de Ouro, Inovador e Varejista Internacional tendo como moderador Trish Regan, Âncora e Repórter de Mercados da FOX Business News, para compilar conhecimento sobre as conquistas de suas organizações.

#NRF Awards2016 #nrf16

Moderador:

Trish Regan

Âncora da FOX Business News

Colunista e Autor para a USA Today

Palestrantes:

Gunther T. Bright

EVP e GM, Serviços Mercantis - U.S.

American Express Company

Claudio Del Vecchio

Presidente e CEO

Brooks Brothers

Patrocinador:

American Express Company

11h15min às 12h

Palestra

Sala: Piso 1 EXPO Hall, Palco EXPO

iLab da NRF Produzindo Novo Produto para Inovação e Inspiração

Módulo: Varejo Interessante

Dê uma rápida olhada em alguns dos produtos interessantes e inovadores que estão tentando encontrar seu caminho no mercado, de saúde e alimentação, até vestuário e a última tecnologia - e muito mais. Você ouvirá sobre as tendências que estão criando a onda de avanços em produtos e ver como foram transformadas em mercadorias inovadoras. O especialista em percepções humanas e design estrategista, Lee Shupp, irá compartilhar as tendências que impulsionam a inspiração, e também destacar alguns dos produtos mais notáveis mostrando como funcionam. Depois, você vai ter a oportunidade de tocar, provar e ver de perto alguns destes produtos no iLab da NRF, que está localizado apenas à uma curta distância do palco. Será que devemos mencionar o robô? Oh sim, você poderá ir até o laboratório e conhecer "Pepper", o primeiro robô projetado para viver com os humanos.

Palestrantes:

Teresa Hammond

VP, Marketing

4moms

Lee Shupp

Dir., Insights e Estratégias

Speck Design

Eric Stevenson

Dir., The Americas

Aldebaran Robotics

12h15min às 13h

Palestra

Sala: Piso 1 EXPO Hall, Palco EXPO

Feliz por Ser Ligado: Desenho, Emoção e a Experiência do Novo Cliente

Módulo: Experiência em Varejo

Como as empresas criam produtos que as pessoas usam todos os dias? Quais são os segredos para a criação de serviços que os clientes amam? Há uma arte para isso, mas há muita ciência, também. Hoje, a chave para atrair e reter clientes encontra-se no cruzamento da tecnologia e da psicologia. Junte-se a Chris Bye, empresário, design e estrategista; e Nir Eyal, autor de "Hooked" - um manual para a criação de produtos e formação de hábito - para uma discussão inspiradora sobre como a fusão da economia comportamental com a interação humano-computador e uma pitada de neurociência podem transformar o dia-a-dia da experiência do consumidor em acontecimentos carregados de emoção que as pessoas irão realmente desfrutar, valorizar e procurar.

Palestrantes:

Chris Bye

Empresário e Design + CX Strategista

Bye Design

Nir Eyal

Autor, Hooked: How to Build Habit-Forming Products

13h15min às 14h

Palestra

Sala: Piso 1 EXPO Hall, Palco EXPO

Superando o Mercado: Atenção aos Varejistas Globais de Última Geração

Módulo: Mercados Globais

As mudanças estão forçando os varejistas a repensar suas estratégias, agir de acordo com a mudança de comportamento do consumidor e abraçar a inovação. Os mercados maduros enfrentam o desafio de permanecer relevantes em um mercado em constante mudança, em resposta continuamente se reinventando - enquanto outras regiões estão desfrutando de padrões de crescimento rápido e aumento de oportunidade. Seja superando conceitos tradicionais, ou alimentando o envolvimento do consumidor para padrões de hábito e relevância, estes exemplos são criativos e inspiradores. Saiba como "influenciadores de consumo" e "comportamento de compras do cliente" estão moldando a indústria - a partir de formatos de lojas, às expectativas de serviço e acuradas coleções.

Palestrantes:

Simon Cartey

VP, Projeto de Loja

Toys"R"Us

Neil Stern

Sócio Senior

Ebeltoft USA/McMillanDoolittle

13h30min às 14h

Palestra

Sala: Hall A, 1A 06

“Revisão-Contínua” de sua Empresa: Lições da Panera e Discount Tires

Módulo: Experiência em Varejo

A experiência de varejo do consumidor irá mudar mais nos próximos anos do que tem ao longo da última década. Paul Galant da Verifone vai moderar um Q & A (perguntas e respostas) com executivos da Discount Tire e Panera, que irão descrever o que eles vêem como a experiência de varejo do amanhã, e também como suas marcas estão se preparando para apoiar suas visões. Os participantes sairão com algumas ferramentas de melhores práticas que poderão ajudá-los “na revisão contínua” de suas próprias organizações e melhorar suas marcas.

Palestrantes:

Brian Backer

Diretor de Arquitetura Corporativa

Panera

Paul Galant

CEO

Verifone

Evan Hunter

Gerente de Produto, Pagamentos e Financiamento

Discount Tire Company

Patrocinador:

VeriFone

13h30min às 14h

Palestra

Sala: Hall E, 1E 14

Comportamento do Comprador Global: Principais Tendências

Módulo: Mercados Globais

Mergulhe abaixo da superfície das tendências comerciais globais e explore a forma como o comportamento do consumidor difere entre os mercados-chave e canais.

Líder mundial em comunicações de marketing, WPP, irá compartilhar insights de BrandZ – o maior banco de dados com marcas de valor do mundo. David Roth, CEO da The Store, e executivo do varejo global da WPP, irá colocá-lo a par de comportamentos comerciais regionais distintos dos consumidores em todo o mundo, avaliando a força das marcas e usando o banco de dados para prever futuras mudanças na participação de mercado.

Palestrante:
David Roth
CEO
The Store, WPP

13h30min às 14h

Palestra:
Sala: Hall A, 1A 10

Visão Dourada: Captação de Clientes no Brasil
Módulo: Mercados Globais

Com o Brasil sediando a Copa do Mundo de 2014 e os futuros Jogos Olímpicos e Paraolímpicos de 2016, os olhos do mundo caíram sobre a América do Sul - e não são apenas os desportistas que estão avaliando esta oportunidade de ouro.

Com um dos públicos com mais rápido crescimento - a classe média na América Latina cresceu em 50 milhões de pessoas na última década - não é de se admirar que as marcas internacionais estão aumentando sua presença neste mercado e colhendo seus prêmios, mas entrar neste complexo mercado global, sem comprometer a identidade da marca não é tarefa fácil.

Alberto Serrentino estrategista varejista da Varese apresentará resultados de uma pesquisa única de consumidores brasileiros para avaliar o impacto da Copa do Mundo de 2014 e as expectativas em relação aos Jogos Olímpicos do próximo ano.

Alberto, então, liderará uma discussão sobre a captura de oportunidades de comércio na América do Sul, com insights da Dufry Brasil e Calçados Paquetá - que estiveram lá, "vestiram a camisa" e venceram!

Palestrantes:
Rodrigo Bacher
Diretor da Unidade de Negócios
Paquetá Calçados Ltda
Gustavo Fagundes
CEO
Dufry de Brasil
Alberto Serrentino
Sócio Fundador
Varese Varejo

13h30min às 14h

Palestra
Sala: Hall E, 1E 07

É Ver para Crer: O que Há de mais Avançado em Realidade Ampliada e Tecnologia da Produção de Imagem
Módulo: Inspirado pela Tecnologia

No mundo do comércio digital, ter grande imaginação é essencial para o sucesso. Infelizmente para os varejistas - especialmente os da indústria da moda - produzir imagens de alta qualidade em escala sempre foi uma proposição demorada e cara. Da mesma forma, os comerciantes mobiliários têm se esforçado para encontrar maneiras de ajudar os clientes a visualizar como os seus produtos irão parecer na casa do consumidor. Mesmo imagens de 360 graus não oferecem o nível de confiança que os clientes estão procurando. Essa sessão abordará tais problemas, apresentando dois varejistas que implementaram a tecnologia da imagem de próxima geração para melhorar a definição e reduzir os custos aprimorando a experiência de seus clientes.

Palestrantes:
Ilan Benhaim
Diretor de Estratégia e Inovação
vente-privee.com
Yoni Nevo
CEO e Co-Fundador
Cimage Media

Felix Zirkler
CEO
Looklet AB, Stockholm

13h30min às 14h
Palestra
Sala: Hall E, 1E 16

Fique à Frente da Curva do Varejo: Previsão da TI para 2016 - Principais Conclusões e Achados

Módulo: Varejo Interessante

Fique à frente da curva do varejo com o ARTS. O foco dessa sessão é examinar o mapa ARTS através de 2015 e ver como ele tem se alinhado com as novas pesquisas do 12º Estudo Anual de Sistema de Lojas RIS News/IHL Group. Saiba como a tecnologia “nas nuvens” está sendo usada hoje para adaptar-se às exigências da rápida evolução tecnológica e se ela está cumprindo sua promessa. Descubra como dispositivos móveis, redes sociais, plataformas de comércio unificadas e novas alternativas de pagamento estão transformando a experiência de compra. Participe dessa sessão se você quer saber como o cenário competitivo tem se moldado em 2015 e como os padrões e relatórios do ARTS podem ajudar a aguçar seus planos de TI.

Moderador:

Joe Skorupa
Editor em Chefe do Grupo
RIS News

Palestrante:

Greg Buzek
Presidente
IHL Consulting Group

14h15min às 14h45min
Palestra
Sala: Hall E, 1E 07

Comércio Eletrônico Entre Fronteiras: O Teste Decisivo das Devoluções

Módulo: Mercados Globais

Entrar em um novo mercado onde você não tenha uma presença local pode ser assustador. Mas o comércio entre fronteiras oferece boas oportunidades aos varejistas - se conseguirem superar alguns obstáculos. A facilidade, e a capacidade de devolução da mercadoria, influenciam as decisões de compra dos clientes internacionais, tornando-se um fator crítico para o sucesso de marcas norte-americanas no mercado global. Uwe Bald da Herme e Jim Brewster da VENUS Fashion apresentarão diferentes abordagens para devoluções internacionais, focalizando melhorar a experiência do cliente que afinal de contas é o alvo do varejista. Essa sessão também estará voltada para os meandros do comércio entre fronteiras: moeda, métodos de pagamento, impostos aduaneiros, taxas e requisitos legais em certos mercados.

Palestrantes:

Uwe Bald
VP, Desenvolvimento de Negócios Internacionais
Herme

Jim Brewster
CEO
VENUS Fashion

14h15min às 14h45min
Palestra
Sala: Hall E, 1E 14

No Limite: Como um Novo CEO e Clientes Leais Recuperaram a Ashley Stewart

Módulo: Dinâmica Organizacional

Em 2013, a moda varejista Ashley Stewart, especializada em tamanhos “Plus” estava enfrentando sua segunda falência em menos de três anos. Foi quando, o investidor James Rhee interveio e transformou a marca já tão querida em um seguimento devotado. Ele demitiu-se do conselho, tornou-se CEO, criou um plano de negócios banhado em matemática, e fluxos de processos e bondade. Saiba como Rhee conduziu seus clientes fiéis e funcionários com sabedoria e tecnologia, transformando Ashley Stewart em uma companhia líder da indústria.

Palestrante:

James Rhee

Presidente Executivo e CEO

Ashley Stewart

14h15min às 14h45min

Palestra

Sala: Hall A, 1A 06

A Democratização do Varejo Através da Tecnologia

Módulo: Inspirado pela Tecnologia

Justamente quando você pensou que a Amazon tinha conquistado o mercado do comércio digital com sua combinação aparentemente imbatível de capacidade tecnológica e preços baixos; aparece um novo lote de desenvolvimento tecnológico para nivelar o meio-de-campo. Nessa sessão acelerada, vamos utilizar estudos de casos varejistas para mostrar como as empresas, tanto grandes como pequenas, podem melhorar as margens de implementação de eficiências tecnológicas, para melhorarem a produtividade, incrementarem sua capacidade e desempenharem seus pontos fortes principais. Esses avanços servem tanto para empresas grandes e pequenas, bem como para os vendedores de comodidades ou marcas de varejo estabelecidas. Junte-se a nós e lhes mostraremos como facilmente implementar sistemas de comercialização, preços, processamento de pedidos e atendimento altamente avançados para competir com os maiores e mais sofisticados varejistas.

Moderador:

J. Skyler Fernandes

Diretor de Gerenciamento

Simon Venture Group

Palestrantes:

Harish Abbott

Fundador e CEO

Symphony Commerce

Sean Moran

Presidente e CEO

Reflektion

14h15min – 14h45min

Palestra

Sala: Hall E, 1E 16

O Mandato de Medidas do Marketing

Módulo: Experiência em Varejo

Todo o marketing de varejo deve ter resultados, mas nem todo o marketing é projetado para fazer a mesma coisa. A chave para um bom plano de marketing de varejo é um plano de medidas bem-sucedido. Você deve garantir que os objetivos de marketing sejam claros e que os KPIs (Key Performance Indicator = Indicador de Performance Principal) alinhem-se a esses objetivos. Nessa sessão, vamos compartilhar um quadro para a identificação de cada tipo de atividade de marketing, os KPIs adequados, como executar e medir, e, finalmente, como coletar e analisar os dados para discernir como a sua comercialização deverá ser realizada e que insights você pode tirar a partir disso tudo.

Palestrantes:

David Abbott

VP, Mídia Integrada e Marketing Online
The Home Depot

Julie Krueger

Diretor da Indústria de Varejo
Google, Inc.

14h15min às 14h45min

Palestra

Sala: Hall A, 1A 10

Quem Vive, Quem Morre e Por quê? Lições Empresariais de Disastres

Módulo: Varejo Interessante

O que desastres como a queda do voo 232 da United e o naufrágio do Napoleon Solo podem nos ensinar sobre como se tornar melhor varejistas? Enfrentar a adversidade, gerenciar o risco e melhorar uma rápida tomada de decisão - esses são os princípios que os sobreviventes utilizaram nestas situações estressantes e que se correlacionam diretamente às situações de negócios cotidianos. Liderando a sessão estará Laurence Gonzales, autor do primeiro estudo científico de sobrevivência intitulado: "Deep Survival: Who Lives, Who Dies and Why." (Sobreviver Profundamente: Quem Vive, Quem Morre e Por quê). Todos, desde os US Navy SEALs até os estudantes do MIT Sloan School of Management, se voltaram para Gonzales para introspecção e conselhos como forma de melhorar suas organizações e educar seus alunos. Nessa sessão informativa, Gonzales comunicará as melhores lições que ele tem presenciado e fará de você um líder de negócios mais eficaz (podendo até salvar sua vida um dia).

Palestrante:

Laurence Gonzales

Autor

14h15min às 3h

Palestra

Sala: 1º Piso EXPO Hall, Palco EXPO

Questões que Influenciam a Atitude do Consumidor na Multi-Indústria de Hoje

Módulo: Experiência em Varejo

Mudança de interesses, comportamentos e sensibilidades dos consumidores são refletidas nas escolhas de moda, beleza, entretenimento e hotelaria que eles fazem. Cada vez mais essas indústrias, bem como a tecnologia e setores de alimentos e bebidas, influenciam e encorajam uns aos outros. A polinização cruzada e a conectividade de ideias e inspiração criam maior potencial para conexões significativas de marca-consumidor. Essa sessão irá iluminar esse movimento, considerando como essa nova perspectiva apoia experiências físicas e digitais, produtos, marketing e apresentação. Projetado para animar uma conversa entre as disciplinas, essa sessão irá inflamar a confiança criativa e incentivar a curiosidade.

Palestrante:

Leslie Ghize

EVP

TOBE

15h30min às 16h30min

Palestra

Sala: North Hall

Novas Realidades em União de Marca para Atender às Necessidades do Consumidor Influente

Como varejistas e outras empresas parceiras poderiam colaborar com toda a indústria e com os consumidores conduzindo interações de marca e engajamento que funcionem para todos os envolvidos? Essa palestra destaca a urgência de mudança imediata e por isso precisa acontecer agora. Varejistas experientes em produtos de consumo, altos executivos e especialistas no assunto irão aprofundar-se no assunto de como as empresas de todos os tamanhos podem construir redes ágeis, unir-se em torno das partes interessadas e voltarem-se para os consumidores. Os

palestrantes examinarão como repensar estratégias para contabilizar as forças do mercado e avanços tecnológicos alavancando efetivamente todas as organizações em uma rede colaborativa. Os participantes irão aprender sobre a forma original de pensamento que gira em torno de modelos de colaboração de negócios, impulsionando o crescimento sustentável para todos os parceiros, incentivando as iniciativas da indústria e alcançando seu objetivo na preferência dos consumidores a nível mundial.

#BrandEngagement #nrf16

Palestrantes:

Patrick Bousquet-Chavanne

Diretor Executivo de Marketing e Internacional (OCM)

Marks and Spencer plc

Kees Jacobs

Engajamento Consumidor Global e Líder do Network de Valor, Varejo e Bens de Consumo

Capgemini

Peter Sheahan

Fundador e CEO

Karrikins Group

Patrocinador:

Capgemini

TERÇA-FEIRA, 19 DE JANEIRO DE 2016

7h15min às 8h

Evento de Networking

Sala: 4º Piso, River Pavilion

Encontro de Varejistas

Comece bem sua manhã interagindo com outros varejistas! Esse evento de networking - aberto apenas para varejistas – lhe dará a oportunidade de conectar-se com seus colegas e falar sobre negócios durante o café da manhã. Participe do bate papo em uma das 15 ou 20 mesas redondas que serão lideradas por especialistas da indústria.

Essas conversas francas irão permitir que você se envolva nos assuntos mais quentes do varejo de hoje. Ainda se sente nervoso para tentar uma nova tática online? Ouça de pessoas que passaram por experiências semelhantes. Pensando em incrementar sua presença na mídia social? Receba dicas de colegas varejistas sobre como fizeram isso.

Esse é O LUGAR para quebrar qualquer tipo de barreira, conversas não-competitivas sobre erros e acertos e próximos passos no mundo do varejo. O espaço é limitado, esteja atento para reservar o seu lugar!

Os tópicos incluem o seguinte (mas não se limitam apenas a estes):

- Cultura
- Inovação
- Laboratório
- Liderança
- Orientação
- Tecnologia Móvel
- Aquisição de novos clientes
- Varejo para a Nova Geração
- Omnichannel
- Estrutura organizacional
- Carreira no Varejo
- Desenho de Site e Usabilidade
- Mídia social
- Cadeia de Fornecedores
- E muito mais!

8h30min às 10h

Palestra
Sala: North Hall

Liderando a Transformação Digital em uma Indústria de Rápidas Mudanças: Uma Conversa com Kenneth Chenault

Durante os 165 anos de história comercial da American Express, a empresa evoluiu de uma empresa de transportes a um líder de pagamentos com um alcance verdadeiramente global. Como mundos físico e digital convergem, a organização aumentou sua velocidade de inovação e agilidade para responder a um ecossistema dinâmico com várias funções importantes. Kenneth Chenault, presidente e CEO da American Express Company, vai enfatizar a importância da reinvenção contínua em face a uma indústria que exige inovação em resposta às necessidades dos consumidores. Em conversa dirigida por Macy Presidente e CEO da Terry Lundgren, Chenault irá compartilhar seus conhecimentos e experiência desta jornada de transformação digital da American Express, demonstrando como o uso da tecnologia móvel tem aprofundado o relacionamento entre comerciantes e clientes. Também irá enfatizar novas parcerias com as redes sociais e digitais para ajudar reforçar os atributos da marca, já tão conhecidos, unindo-se a novos serviços que manterão a confiança do consumidor. Irá compartilhar sua visão de se concentrar em um próspero mercado de US\$ 125 trilhões onde o dinheiro de plástico pode eventualmente desaparecer; as implicações das indústrias de pagamentos e com parcerias poderosas com marcas como Twitter, Uber, Trip Advisor, NYC táxis, e Amazon têm ajudado a American Express a continuar em seu caminho, o que é de suma importância para a atual e a próxima geração de consumidores.
#DigitalTransformation #nrf16

Palestrantes:

Kenneth Chenault

Chairman e CEO
American Express Company

Terry Lundgren

Chairman, Presidente e CEO
Macy's, Inc.

Patrocinador:

American Express Company

9h15min às 15h

Sala: 1º Piso EXPO Hall, Plataforma de Lançamento

Bate-Papo na Plataforma de Lançamento

O Retail's BIG Show EXPO é o lugar para a tecnologia mais recente de varejo, e em 2016, criamos uma área especial para apresentar promissores pontos de partida da tecnologia de varejo, assim como pequenas e novas empresas que estão prestes a dar um grande impacto na indústria – A Plataforma de Lançamento no Retail's BIG Show EXPO tem localização privilegiada, frente e centro no 1º Piso do EXPO Hall, apresentando apenas as empresas em ascensão e as mais promissoras.

9h15min às 9h30min

Xhockware, S.A. / YouBeep -- Assuma o controle da experiência de compra do In-store

9h45min às 10h

Freightos (Tradeos Ltd) / Utilize "The Uber" para seu Transporte: Transparência e Eficiência na Logística Internacional

10h15min às 10h30min

Bluefox.io / Faça um "Link" Físico-Digital sem App ou Autenticação

10h45min às 11h

ShipHero / Competir com Amazon na Entrega sem Gastar Bilhões

13h15min às 13h30min

StepsAway, Inc. / Conectando "Promoções dos Compradores" de Smartphones no Shopping

13h45min às 14h

Connect Oasis, Inc. / Gerenciando Merchandising de Conformidade na Era Digital

14h15min às 14h30min

MSP International Services Corp. / Cuidando de seu Próprio Conteúdo DAM para um Marketing mais eficaz

14h45min às 15h

TransactionTree, Inc. / Recibos = Receita

10h15min às 10h45min

Sala: Hall E, 1E 14

Adotando um Comércio Centrado no Cliente: Especialidade da Indústria

Módulo: Dinâmica Organizacional

O cliente médio do mercado interage com marcas que lhe interessa no smartphone, um dia, no seu iPad no próximo, e, em seguida, visita a loja, uma semana depois. Mas, se os varejistas não podem reunir os dados dos clientes em todos os seus canais, como podem criar experiências de compras que, finalmente, entreguem o produto certo para o cliente certo? Nessa sessão, a empresa de informática Revmetrix destaca novas pesquisas sobre como os varejistas estão construindo uma visão centrada no cliente. Mark Friedman discute como Steve Madden está implementando a visão de 360 graus do cliente em toda a organização para melhorar a tomada de decisão, agradar os clientes e ampliar os negócios.

Moderador:

Hemang Gadhia

CEO

Revmetrix

Palestrantes:

Mark Friedman

Presidente

Steven Madden Ltd.

Andrea Weiss

Fundadora

The O'Alliance

10h15min às 10h45min

Sala: Salão de Eventos Especiais (1DMR)

Lojas Conectadas: Como Servir o Cliente Digital

Módulo: Experiência em Varejo

O dia em que 100% dos compradores estarão 100% conectados está se aproximando rapidamente. Neste mundo de clientes digitalizados e hiper conectados, as lojas têm que continuar experimentando e inovando. Ao compartilhar resultados do líder da indústria neste setor, o FitForCommerce Omnichannel Retail Index, essa sessão vai abranger quem está fazendo o quê e quem está liderando a curva da inovação. De lojas super equipadas com dados e vendedores, até espelhos e camarins tecnológicos, essa sessão irá compartilhar alguns dos "macetes" que estão sendo usados na indústria e visionados pelos inovadores digitais.

Moderador:

Bernardine Wu

CEO

FitForCommerce

Palestrantes:

Fred Argir

VP, Chief Digital Officer

Barnes & Noble, Inc.

Healey Cypher
CEO e Fundador
Oak Labs, Inc.

10h15min às 10h45min

Sala: Hall E, 1E 16

Atendimento Personalizado Através da Ciência do Cliente

Módulo: Experiência em Varejo

Você realmente entende as necessidades e desejos do seu cliente? Você está pronto para repensar informações que possam alterar as expectativas de seus clientes e sua habilidade em começar um relacionamento mais pessoal com eles? Colocar o cliente no centro de todas as decisões realmente faz a vida mais fácil - e eles vão recompensá-lo com sua lealdade. É uma mudança de mentalidade, é começar a pensar em usar ferramentas e canais para a construção de relacionamentos verdadeiramente significativos - o que significa "engajamento personalizado."

Você ainda se sente desconfortável com a ideia? Essa sessão irá lhe mostrar por que não precisa se sentir dessa maneira. Irá lhe ensinar como cuidar do cliente através de transparência e confiança. A Kroger Co.-- em parceria com a mais nova percepção sobre o potencial do cliente de varejo, a 84,51 --irá compartilhar estratégias de alto nível e insights sobre como usar a ciência do cliente e a análise para fazer com que estes relacionamentos sejam autênticos e duradouros.

Palestrantes:

Yael Cosset

CIO

84.51

Matthew Thompson

VP, Negócios Digitais

The Kroger Co.

10h15min às 10h45min

Sala: Hall A, 1A 10

Gerenciando Modelos Internacionais Complexos

Módulo: Mercados Globais

Como você otimiza um modelo operacional para uma base global de clientes variados e exigentes? Tobias Wasmuht tem sido um fenômeno na construção de identidade de marca mundial da SPAR International, uma rede de varejo e franquia multinacional com cerca de 12.500 lojas em 35 países em todo o mundo. Baseando-se em suas experiências na implementação de novos conceitos de varejo em vários mercados, Wasmuht irá discutir como escolher o modelo certo para entrada no mercado, e como otimizar uma cadeia de abastecimento cada vez mais complexo. Ele também irá explicar as complexidades do gerenciamento de uma equipe internacional em uma marca global de varejo em crescimento.

Moderador:

Chris Field

Diretor

Fieldworks Marketing

Palestrante:

Tobias Wasmuht

CEO

SPAR International

10h15min às 10h45min

Sala: Hall A, 1A 06

A Corrida para o Poço e Como Ganhar no Mundo de Insanos Preços Promocionais

Módulo: Varejo Interessante

Como as marcas e os varejistas podem compartilhar a fidelização dos clientes na loucura das promoções multicanais? Nessa sessão, palestrantes especializados irão compartilhar idéias e mostrar dados que revelarão formas de quebrar a dependência dos compradores em relação a promoções, criando uma parceria sustentável. Também irão mostrar os hábitos das compras cruzadas por setor demográfico e quanto se gasta em varejo nos diferentes canais (on-line e na loja) a fim de lhe proporcionar insights sobre o que você pode fazer para sair da corrida para o poço. Os participantes compreenderão como os dados de compras pode ajudar a construir uma estratégia eficaz de lealdade do cliente, aproveitando o comportamento de compra, atitude e oportunidades dos multicanais. Armado com este conhecimento, varejistas e marcas podem direcionar melhor suas audiências, ganhando uma vantagem competitiva no mercado que impulsionará suas vendas e atingirá suas metas sem levá-lo para o poço!

Palestrantes:

Robin Lewis

CEO e Fundador

The Robin Report

Andrew Mantis

EVP, Caixa de Rastreamento

NPD Group

Patrocinador:

NPD Group

10h15min às 10h45min

Sala: Hall E, 1E 07

Qual é a Próxima para Pagamentos?

Módulo: Inspirado pela Tecnologia

Os varejistas de todos os tipos têm três objetivos em mente quando se trata de aceitar pagamentos: como tornar o processo menos dispendioso, como estar seguro com pagamentos digitais e como podem ter certeza de que estão cobrando, reembolsando e processando os pagamentos com precisão. Junte-se a Les Matthews, que lidera a equipe digital e de comerciantes emergentes na América do Norte para a MasterCard, e seu painel de especialistas que trabalham on-line e em lojas varejistas físicas e veja como eles aproveitam a tecnologia mais recente de pagamento e a incorporam no comércio eletrônico, dirigindo a fidelidade do cliente e aumentando as vendas de uma maneira segura e precisa.

Palestrantes:

Michael Haswell

Dir., Parcerias do Produto, o Google Commerce

Google, Inc.

Jodie Kahn

Diretor Chefe Consumidor

FreshDirect

Les Matthews

SVP, Desenvolvimento de Mercado USA

MasterCard Worldwide

10h15min às 11h

Palestra

Sala: 1º Piso EXPO Hall, Palco EXPO

Ascensão das Megatendências: Futuras Marcas em Revisão

Módulo: Varejo Interessante

Quais são as mudanças sociais - ou megatendências - que irão influenciar o seu negócio ao longo dos próximos anos? O consumidor/digital é mais global e transmutável do que nunca e as marcas precisam saber como lidar com ele e ganhar sua lealdade. A Future Laboratory definirá as forças mais prementes que moldam o comportamento do consumidor, tais como novos limites sensoriais, um auto aperfeiçoamento, sistemas ágeis de identidade e novos valores. Essa apresentação irá

levá-lo a um passo de consumidor do amanhã, lhe dará um conjunto de ferramentas práticas para integrar a perspectiva do consumidor em sua estratégia de negócios.

Palestrante:

Chris Sanderson

Co-Fundador e Chief Creative Officer

The Future Laboratory

11h às 11h30min

Palestra:

Sala: Hall E, 1E 07

Ativar e Acelerar - Construir Lojas Físicas em Qualquer Lugar do Mundo, com Receitas de Infraestrutura Escalonáveis e Profissionais Locais

Módulo: Experiência em Varejo

Varejistas norte-americanos estão constantemente pensando sobre o próximo passo para eles. Se é melhor expandir-se no mercado interno ou aventurar-se no mercado internacional, há muitos desafios a serem considerados qualquer que seja a decisão. Field Nation, líder mundial em sistema de gestão freelance, tem ajudado varejistas a gerenciar expansão e manutenção doméstica em vestimentas e os outros setores de varejo. Nessa sessão, você vai ouvir de varejistas, em vários aspectos, sobre suas próprias experiências com implementações escalonáveis internacionalmente, bem como manutenção doméstica, pontos de dificuldades que enfrentam e as soluções que têm colocado em vigor com êxito.

Moderador:

Palestrantes:

Ray Caul

VP, Varejo Serviços Gerenciados

Fujitsu

Billy Cripe

CMO

Field Nation

Doug Lacy

Presidente

Pivotal Global

Patrocinador:

Field Nation

11h às 11h30min

Palestra

Sala: Hall E, 1E 16

Convergência do Comércio: Preenchendo a Lacuna da loja

Módulo: Inspirado pela Tecnologia

Os clientes muitas vezes começam suas jornadas de compras fora das quatro paredes da loja e varejistas querem facilitar este processo de fazer compras em todos os canais. Mas há muitos desafios neste cenário, como: a visibilidade do inventário, silos de informação e cultura da empresa; que tornam difícil, um ambiente omnichannel, alcançar o objetivo de um sistema único de venda. Em uma discussão moderada pelo analista Brian Kilcourse, da RSR, Andrew Laudato, da Pier 1 e Bruno Mourão, da Sonae, você ouvirá detalhes de como estão aproximando plataformas de convergências: o que tem ou não funcionado, o que eles gostariam de ter sabido antes de terem começado, também o que acham sobre o futuro do POS (Ponto de Venda) na loja.

Moderador:

Brian Kilcourse

Sócio Gerente

Retail Systems Research

Palestrantes:

Andrew Laudato

SVP and CIO

Pier 1 Imports

Bruno Mourão

Estratégia de TI, Líder em Experimentação & Parcerias Estratégicas
Sonae

11h às 11h30min

Palestra

Sala: Hall A, 1A 10

E-spetacular - O Poder Irrefreável do Mercado On-line

Módulo: Mercados Globais

Mercados on-line não são apenas um rival direto para o comércio; eles estão estabelecendo novos padrões de atendimento ao cliente que os varejistas se esforçam para igualar. Nessa sessão, os executivos sêniores, de algumas das plataformas on-line mais bem-sucedidas do mundo, descreverão porque os varejistas devem abraçar os mercados de comércio eletrônico como parte de sua estratégia de crescimento global e como isto deve ser feito. Entre o painel de especialistas estarão representantes da Amazon, a maior loja on-line do planeta; também da plataforma baseada na Japonesa Rakuten, que atrai US \$17 bilhões de vendas anuais; e da Mercado Libre, a maior ecossistema de comércio eletrônico na América Latina.

Palestrantes:

Michael DeSimone

COO

ShopKeep

Ryan Miller

VP, Estratégia Global ECommerce

Rakuten

Sean Summers

VP, Marketplace

Mercado Libre

Jordan Sweetnam

VP, Seller Experience

eBay

11h às 11h30min

Palestra

Sala: Hall A, 1A 06

Por que sua Campanha On-line Precisa Conter uma Mensagem Baseada em Localização

Módulo: Varejo Interessante

Tecnologias de macro e microlocalização estão preenchendo a lacuna entre o aumento galopante do marketing digital dos varejistas e seus investimentos nas lojas já existentes. Este tipo de campanha também permite enviar ao cliente mensagens personalizadas mais impactantes, em horários e locais ideais para impulsionar as compras no interior da loja, garantindo a fidelidade à marca em todos os canais. Enquanto isso, os varejistas experientes também estão abrindo novas oportunidades de receita com a venda de seu espaço nas lojas digitais e ainda garantindo a privacidade de seus clientes. Veja como a KraftHeinz, agora a quinta maior empresa de alimentos do mundo em vendas, junta-se à localização do provedor Gimbal para compartilhar as melhores práticas, e como aplicam conhecimentos de localização e engajamento, superalimentando a estratégia omnichannel.

Palestrantes:

Jeff Russakow

Chefe Executivo

Gimbal, Inc.

Brian Sobecks

Sênior Inovador Digital e Evangelista

Kraft Heinz Company

11h15min às 12h

Palestra:

Sala: 1º Piso EXPO Hall, Palco EXPO

Cultivando Camadas Populares: Criação de uma Marca Americana para o Futuro

Módulo: Varejo Interessante

Para o varejista iniciante Shinola, a combinação improvável de lugar, mais parceria e marca criou uma das histórias mais interessantes de varejo nos últimos anos. Ao longo do caminho, esta empresa "Made in Detroit" formou parcerias dentro da comunidade - desde educacional e empresarial até grupos relacionados à força de trabalho - criando uma marca de luxo altamente desejável, reinventando a comunidade onde foi fabricada e dando um novo impulso ao seu centro urbano. Com a expansão de sua coleção de relógios, bicicletas e artigos de couro, Shinola fornece o exemplo para a próxima geração de comerciantes e designers que estejam focados na comunidade e alimentam o movimento Detroit. Saiba como os varejistas podem revigorar uma indústria e uma comunidade.

Palestrante:

Heath Carr

COO

Bedrock Manufacturing (Filson/Shinola)

12h15min às 13h

Palestra

Sala: 1º Piso EXPO Hall, Palco EXPO

Varejo Ágil - Abraçando o Ritmo da Mudança

Módulo: Experiência em Varejo

Os compradores de hoje existem em um mundo que se move a um ritmo sem precedentes e implacável. É hora de aceitar que a loja já não pode ficar parada e, de fato, nunca estará realmente "acabada". As marcas percebem que não podem dar-se ao luxo de experimentar, ou melhor nem têm recursos para tal. Os retalhistas devem ser sensíveis e experimentais – este é o varejo ágil. É necessário pensar como empresas iniciantes e abraçar a abordagem do Silicon Valley: "falhar primeiro, falhar rápido, aprender e interagir". A boa notícia é que a tecnologia está surgindo para permitir o varejo ágil. O que está faltando são as ferramentas e processos para desarticular e revolucionar o processo de design da loja. Nessa sessão, a Fitch vai estreitar uma nova metodologia que traz conceitos ágeis para o mercado, exemplos da atual vida real dos varejistas que têm trabalhado com sucesso neste modelo, e irá mostrar como as lojas do futuro abraçarão esta mudança.

Palestrante:

Christian Davies

Exec. Dir. De Criação, Americas

FITCH

13h15min às 14h

Palestra

Sala: 1º Piso EXPO Hall, Palco EXPO

Alibabá Salva a Loja: O Poder da Terceira Onda do Varejo

Módulo: Experiência no Varejo

Então... como é que o rolo compressor da tecnologia de Hangzhou da China tem introduzido uma revolução física no varejo? A mais recente pesquisa de consumidor fornece algumas respostas iniciais, e essa sessão irá apresentá-la aos varejistas da terceira onda (pense em termos de: *"puxe o pé da barraca"*) que giraram seu foco da qualidade para o preço e estão dobrando suas vendas-por-pé quadrado. Esta revolução na experiência da loja está derrubando o modelo tradicional de varejo. Saiba como os varejistas podem manter lojas físicas relevantes na era digital. Venha obter uma introdução aos cinco atributos centrais da terceira onda do varejo e aprenda a ser um "mestre" em como manter seus clientes apaixonados por seus maiores bens: suas lojas. Inspire-se com esta nova geração de marcas de varejo dissidentes, abrace a terceira onda e prospere novamente.

Moderador:

Palestrante:

Lee Peterson

EVP, Marca, Estratégia e Desenho

WD Sócio

11h30min às 14h30min

Palestra

Sala: North Hall

Comércio Varejista Conturbado: Navegando na Era Digital

O setor de varejo não irá ser perturbado - já foi perturbado. Desde cadeias de fornecimento até tecnologias exponenciais explosivas, nenhum canto ou setor no mercado foi deixado intocado. Com as barreiras obstruídas desde a entrada, o cenário competitivo mudou - e continuará a mudar em um ritmo dramaticamente mais rápido. Além disso, a Lei de Moore, que mantém tecnologia dobrada a cada dois anos, está impactando o varejo em grande escala e as transações digitais resultantes influenciam as vendas nas lojas de varejo em US\$2.2 trilhões. Como é que os executivos acompanham tudo isto? Como é que os varejistas navegam por um ambiente de negócios cada vez mais competitivo e propõem inovações de valores? Líderes de varejo de marcas irão mergulhar nesses desafios que os varejistas enfrentam e irão também proporcionar um olhar para o futuro da indústria, analisando o papel digital que reproduz o ecossistema de negócios em evolução que as marcas operam.

#RetailDisrupted #nrf16

Palestrantes:

Paul Gainer

EVP, Varejo Disney

Produtos Consumo da Disney

Christiana Shi

Presidente, Global Direto ao Consumidor

NIKE, Inc.

Rod Sides

Vice Chairman, Varejo EUA e Líder Distribuição

Deloitte LLP

John White

COO e EVP

Fossil Group, Inc.

Patrocinador:

Deloitte

14h15min às 15h

Palestra

Sala: 1º Piso EXPO Hall, Palco EXPO

Moda Inteligente - Entregar Varejo Inovador como um Designer de Moda

Módulo: Varejo Interessante

Ninguém (pelo menos nos EUA) realmente precisa de outra camiseta ou mais um par de jeans! No entanto, o mercado de vestuário dos EUA é um mercado de bilhões de dólares. A moda é um excelente meio de desejo, inspiração e investigação de tendências oferecendo maneiras inovadoras de se conectar com os clientes. Saiba como a moda “pensa” e como você pode integrar os princípios do pensamento da moda em qualquer negócio de varejo - mesmo se o seu esteja longe deste setor. Tudo a partir de integrar as tendências em sua estratégia de marketing e de vendas, antecipando o novo e refazendo o antigo. Essa sessão destaca o que é “único” sobre a forma como a indústria da moda funciona - e como aplicá-lo em seu próprio negócio.

Palestrantes:

Natalie Nixon

Dir., Projeto Estratégico, Programa MBA

Philadelphia University

Justin Rosenberg

Fundador CEO

Honeygrow

14h45min às 16h

Palestra

Sala: North Hall

Físico ou Digital? A Escolha É AMBOS!

Uma mudança radical está em andamento na forma como pensamos sobre o espaço de varejo. Uma loja não é mais apenas uma loja – agora é uma loja, uma sala de exposições e um armazém. No passado, a relação varejista / desenvolvedor foi projetada para abrir uma loja; uma vez que a loja fosse em determinado espaço, a relação terminava. Com o varejo digital e físico existe uma convergência contínua, a relação varejista / desenvolvedor deve ampliar-se e aprofundar-se após a loja abrir. Três dos principais executivos da indústria irão discutir como desenvolveram uma estratégia física e digital para criar em tempo real, um relacionamento mais íntimo e humano com seus clientes. Os palestrantes irão explorar por que temos “de ir além” para compartilhar conhecimentos e dados sobre os clientes para fornecer-lhes os produtos, serviços e experiências que desejam. Não é uma escolha entre a presença física ou digital – é a escolha de AMBOS.
#ConvergeRetail # Nrf16

Moderador:

Courtney Reagan

CNBC Repórter Varejo

CNBC

Palestrantes:

Steven Lowy

Co-Chefe Executivo

Westfield Corporation

Sir Charlie Mayfield

Presidente

John Lewis Partnership

Kevin Plank

Fundador, Presidente e CEO

Under Armour

QUARTA FEIRA, 20, DE JANEIRO DE 2016

8h30min às 9h45min

Palestra

Sala: North Hall

Futuro de Tudo: Chave das Principais Tendências, Antecipando o que Está por Vir em 2016 e Adiante

Compreender as tendências das forças-macro para obter-se uma melhor compreensão do ponto de vista do consumidor e as mudanças radicais que nos cercam, influenciam e moldam o futuro. Marian Salzman, CEO da Havas PR North America, oferece seus insights únicos, com um foco penetrante em uma dúzia de previsões. O mais importante para o varejo é o significado da empresa que você mantém e as questões intermináveis de transparência. Marian irá compartilhar visões novas significativas para 2016 que vai ajudar o varejista a construir uma estratégia única de experiência para seus clientes.

#RetailTrends # Nrf16

Palestrante:

Marian Salzman

CEO, Havas PR North America

Presidente, Havas PR Global Collective

10h às 11h45min

Palestra

Sala: North Hall

BIG Pista Rápida de Varejo 2016: A Necessidade de Ser Veloz - Acelerando o Varejo Hoje

A mudança é iminente. E no varejo, essa mudança é exponencialmente mais rápida porque a indústria precisa alcançar o futuro. Em parceria com NYC's retail accelerator e XRC Labs, o

programa Fast Track deste ano apresenta um grupo de empresários que estão forjando novos modelos de negócios que irão impactar varejistas e consumidores, e abordarão algumas das questões mais complexas da indústria. Cada empresa foi selecionada em um processo de aplicação rigorosa, trazendo o melhor das novas empresas de varejo das costas Oeste e Leste.

#BigFastTrack # Nrf16

Moderador:

Pano Anthos

Diretor de Gerenciamento

XRC Labs

Sessão Faixa Rápida 1: Construir uma Força de Trabalho da Nova Geração Sob-demanda

Palestrante:

Stacey Ferriera,

Co-Fundadora e CEO,

Forrge

Uber tornou-se um lugar-comum para pessoas fazerem horas extras para ganharem um dinheiro extra, mas dirigir ou limpar casas não deveriam ser as únicas opções. A geração do milênio quer viver em um mundo onde o trabalhador comece a escolher em que, quando e onde quer trabalhar. Co-fundador e CEO da Forrge, Stacey Ferriera, segundo Thiel Fellow; autor de “2 Billion Under 20: How Millennials Are Breaking Down Barriers & Changing the World” (2 bilhões abaixo de 20 anos: como esta nova geração está quebrando barreiras e mudando o mundo), explica que Forrge está construindo uma força de trabalho da geração do milênio em demanda para o varejo, uma vez que a indústria de varejo pede freelancers e trabalhadores independentes, que compõem 40% da força de trabalho. Stacey anteriormente vendeu sua última empresa, em 2013, MySocialCloud, cujos investidores incluem Sir Richard Branson, Jerry Murdock, e Alex Welch.

Sessão Faixa Rápida 2: Criando Moda Sustentável, Sem Emenda e de Alta Qualidade

Palestrante:

Natalia Allen,

CEO e Fundadora,

Natalia Inc.

Mais de 8.000 produtos químicos foram usados para fazer as roupas no seu armário e 1.800 litros de água para fabricar o jeans que você está vestindo no momento. Em uma indústria onde os produtos químicos, resíduos e práticas de produção insustentáveis são o padrão, um novo movimento de designers está revolucionando o processo de fabricação para criar desperdício zero. Ganhou os prêmios: Fast Company's 100 Most Creative (uma das 100 companhias mais criativas de rápido crescimento) e o World Economic Forum's Young Global Leader (Jovem Líder Global do Fórum Econômico Mundial), a designer de Natalia Allen, da cidade New York compartilha sua abordagem na utilização de tecnologia de segmentação 3D que cria vestidos de alta qualidade sem costura em 30 minutos para as mulheres modernas profissionais.

Sessão Faixa Rápida 3: A Internet Entendendo as Coisas: O Contexto é a Chave

Palestrante:

Michelle Bacharach,

Co-Fundadora,

FindMine

Se para um leigo a Internet são dispositivos falando uns aos outros, então a tecnologia no espaço de comércio eletrônico está pavimentando o caminho para o movimento através da compreensão do relacionamento que os dispositivos têm entre si. Michelle Bacharach, a co-fundadora e CEO da Findmine, explica a importância de permitir que os produtos compreendam a relação que têm uns com os outros: o que irá permitir que os varejistas agrupem de forma inteligente suas mercadorias, aparecendo de forma eficiente online. Findmine é um algoritmo com propriedades artísticas que reúne uma coleção de sortimentos de produtos em sites de comércio eletrônico através de reconhecimento de padrões, tornando os produtos relevantes e pertinentes para o consumidor final.

Sessão Faixa Rápida 4: Revelando Valores Adormecidos na Economia

Palestrantes:

Nikki Lawrence e

Casey Sullivan,
Co-fundadores,
GLEEM & Co.

Hoje, US\$ 5 trilhões de dólares de joias estão guardadas nos armários ou mesinhas de cabeceira nos lares em todo o mundo. Revelar coleções raras e únicas ao redor do mundo ficou possível com a tecnologia: desde uma abotoadura usada por Coco Chanel, até um broche usado por uma “socialite” do Titanic; tesouros agora são autenticados e dão garantia aos compradores e vendedores de que estão obtendo o valor que merecem. Sob uma plataforma de tecnologia revolucionária que serve como uma alternativa para a loja de penhores, Nikki Lawrence e Casey Sullivan discutem a importância da construção de confiança on-line e explicam a história da Gleem & Co, uma plataforma de joias em consignação que abriga 1 dos 46 avaliadores do mundo.

Sessão Faixa Rápida 5: Pequenos Lotes de Fabricação Direcionados por Novos Dados

Palestrantes:

**Kevin Flammia e
John Reynolds,**
Co-Fundadores,
RFM

O gráfico de medidas para o corpo humano têm sido o mesmo desde a Segunda Guerra Mundial. Com o início da análise de dados, a criação de peças de vestuário para o tamanho médio tem sido totalmente modificada por fabricantes de pequeno porte convencidos por esses dados. Kevin Flammia e John Reynolds, da Harvard Business School ambos acima da altura convencional: 6" 3' (1.90m) e 6" 10' (2.08m), respectivamente, contam suas histórias pessoais de não encontrarem roupas adequadas suas vidas inteiras. Após 3 anos coletando dados de fornecedores, a dupla está mudando o setor de roupas tradicionais, determinando de forma inteligente novos tamanhos e padrões de classificação, e adaptando-o à mudança de tipos de corpo.