



# 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 ENERO DE 2016

---

Domingo, 17 de enero de 2016

8:30 a. m. - 9:00 a. m.

Discurso inaugural

Sala: North Hall

### **Palabras de apertura y bienvenida del Presidente de la NRF**

Ponente:

**Kip Tindell**

Presidente de la Junta, NRF

Presidente y CEO de The Container Store

9:00 a. m. - 10:00 a. m.

Discurso inaugural

Sala: North Hall

### **Secretos del éxito a través de la hospitalidad: promoción de las relaciones con los consumidores de hoy**

El consumidor de hoy en día tiene un sinnúmero de opciones al momento de elegir dónde y cómo comprar: un almacén, una tienda especializada o una tienda departamental. Las compras pueden efectuarse online, en la tienda o con una aplicación móvil. A la luz de la cantidad de opciones, nunca había revestido tanta importancia el desarrollo y la promoción de las relaciones con el consumidor y el mantenimiento de productivas conexiones con los clientes. La industria de la hospitalidad ha enfrentado y superado muchos de estos mismos desafíos. Estos desafíos llevaron a la industria a buscar nuevas maneras de atraer y hacer participar a los clientes a fin de destacarse entre la gran cantidad de competidores. La industria ha tenido mucho éxito con la creación y optimización de experiencias verdaderamente significativas para los clientes, de innovadores programas de lealtad a nuevos y atractivos servicios y sociedades inesperadas. La industria minorista tiene mucho que aprender de la industria de la hospitalidad. Escuche las experiencias de algunos de los más prominentes ejecutivos de la industria de la hospitalidad en el discurso inaugural de este año. Compartirán cómo convirtieron consumidores indiferentes en fanáticos de una marca. Únase a NRF y MasterCard para escuchar el panel que discutirá la correlación entre viajes, hospitalidad y gastos de ventas minoristas, los desafíos similares a los que se enfrentan la industria de hospitalidad y la industria minorista en la creación de programas de lealtad para clientes mediante efectivas campañas de mercadeo y la implementación de las nuevas soluciones del mundo digital.

#HospitalityLessons #nrf16

Moderador:

**Alexis Glick**

CEO

GENYOUth Foundation

Ponente:  
**Stephen P.**  
Presidente y CEO  
Choice Hotels

Patrocinado por:  
MasterCard

10:15 a. m. - 10:45 a. m.

Sesión simultánea

Sala: E, 1E 14

**Promueva su marca con mercadeo de influencia**

Tema: La experiencia minorista

Usted dispone de un sinfín de influyentes creadores de contenidos en diversos canales, a quienes les encantaría generar contenido de marca para usted. ¿Sabe quiénes son y qué hacer con ellos? El mercadeo de influencia ha recorrido un largo camino desde los primeros días de “alcance blogger”. Quienes ejercen influencia en las redes sociales son más perspicaces que nunca, mientras que el contenido visual y sus respectivas plataformas, como Instagram y Pinterest, lleva más tráfico minorista que el que puedan alcanzar las publicaciones en blogs. En esta sesión, haremos preguntas difíciles y brindaremos respuestas acerca de cómo hacer funcionar el mercadeo de influencia. Un panel de expertos compartirá casos de estudio, historias de éxitos y las mejores prácticas derivadas de incursionar durante años en este enfoque de mercadeo fluido y eficaz. Usted saldrá sabiendo cómo generar adeptos, contenido excelente y resultados impresionantes.

Ponentes:  
**Kristy Sammis**  
Fundadora, Directora de Operaciones y Directora Creativa  
Clever Girls Collective, Inc.  
**Kelly Donlin**  
Blogger  
Sparkle and Shoes  
**Kris Mulkey**  
Directora Comercial de la Marca  
Pottery Barn  
**Jaclyn Ruelle**  
SVP, Directora de Cuentas  
Mullen Lowe

10:15 a. m. - 10:45 a. m.

Sesión simultánea

Sala: E, 1E 16

**Más allá de las ventas: cómo hacen las marcas de lujo para liberar el potencial de la organización y de los clientes**

Tema: Dinámica Organizativa

Hoy en día, las marcas de lujo necesitan una estrategia para el mundo digital, no una estrategia digital, sino una estrategia que abarque tanto la organización como los canales, en la que el entorno minorista, online, móvil y social se fusionen a la perfección para crear experiencias integradas y deseadas. La clave del éxito es la necesidad de mirar más allá del volumen de ventas como la única métrica y examinar diversas medidas, incluido el rendimiento interno. Aprenda de los principales actores del mercado asiático, quienes contarán cómo satisfacen esta necesidad organizativa.

Ponente:

**Giulia Callegari**

Jefa de Comercio y de Lujo  
Ogilvy One Asia-Pacífico

10:15 a. m. - 10:45 a. m.

Sesión simultánea

Salón de Eventos Especiales (1DMR)

**Colaboración y combinaciones inesperadas**

Tema: Minorista Moderno

En esta época de canales indefinidos, surgen interesantes alianzas minoristas experimentales que amplían los límites y podrían conducir a grandes logros comerciales, ganancias inesperadas y un excelente posicionamiento de marca. Estas alianzas se perfeccionan entre compañías en las que usted posiblemente menos pensaría: GAP, Virgin Hotels, Ford o HSN. Pero las alianzas exitosas amplían mercados, abren nuevos servicios y fortalecen la marca. Conozca las historias de algunas alianzas tan inesperadas como creativas y cómo podría ser la futura estrategia para su compañía.

Ponentes:

**Sean Bunner**

VP, Desarrollo de Nuevos Negocios

HSN, Inc.

**Tricia Nichols**

Compromisos y Asociaciones de Consumidores Globales

GAP, Inc.

**Bob Thacker**

Director Ejecutivo

AdoptAClassroom.org

10:15 a. m. - 10:45 a. m.

Sesión simultánea

Sala: A, 1A 06

**Cómo obtener lealtad sin gastar dinero en mercadeo**

Tema: La experiencia minorista

No invierta su dinero en publicidad y marketing; escuche cómo Prêt À Manger ha invertido en una estrategia diferente para generar lealtad. Esta marca global ofrece una experiencia muy positiva a los clientes: diseña tiendas atractivas, se enfoca en promociones creativas más que en la publicidad convencional, incentiva a sus empleados y hace mucho énfasis en ser local. Escuche cómo funciona esta estrategia para Prêt y qué se ha aprendido con su implementación.

Ponente:

**Mark Palmer**

Director de Marketing

Prêt À Manger

10:15 a. m. - 10:45 a. m.

Sesión simultánea

Sala: E, 1E 07

**Organización minorista 2020: el pronóstico del *think tank***

Tema: Dinámica organizativa

La organización de venta minorista exitosa de cara al 2020 girará en torno al comportamiento del cliente, a diferencia de las empresas de hoy que pueden utilizar canales múltiples de comunicación, pero es probable que estén alineadas con una estructura de organización ineficiente e incentivos que redundan en costos de oportunidad muy reales. Tres miembros del *think tank* Shop.org hablarán sobre cómo las empresas deben estructurarse para el éxito mediante la participación más efectiva de los clientes; la recopilación, el análisis y la aplicación de datos; y el diseño y el aprovechamiento de conjuntos de capacidades y habilidades.

Ponentes:

**Kevin Ertell**

SVP, Digital

Sur La Table Inc.

**Elaine Rubin**

Presidente

Digital Prophets Network LLC

**Rob Schmuls**

VP, Comercio Electrónico

The Talbots, Inc.

10:15 a. m. - 10:45 a. m.

Sesión simultánea

Sala: A, 1A 10

**Protagonistas de la venta minorista – A quién prestarle atención en 2016**

Tema: Mercados globales

¿Quiénes serán los actores más influyentes del sector minorista en 2016? El Dr. Ira Kalish, Director de Economía Global en Deloitte, predice cuáles serán las principales influencias globales de la industria y a qué mercados prestar atención.

El Dr. Kalish compartirá los aportes del 19° informe anual de Deloitte *Global Powers of Retailing* (Poderes globales del sector minorista), explorará los principales actores minoristas por zona geográfica y rubro, las empresas de más rápido crecimiento y las que marcan el ritmo en el comercio electrónico. También brindará un panorama económico mundial: pronosticará qué tendencias impulsarán el crecimiento y la disrupción comercial en los próximos 12 meses.

Ponente:

**Ira Kalish**

Director de Economía Global

Deloitte Research

10:15 a. m. - 11:00 a. m.

Sesión simultánea

Nivel 1, Salón EXPO, escenario EXPO

**Lecciones de grandes minoristas**

Tema: La experiencia de las empresas pequeñas

Dave Ratner, pequeño minorista independiente, miembro de la Junta NRF, ha “absorbido” valiosos conocimientos de los otros integrantes de la junta, como Terry Lundgren (Macy Inc.), Mindy Grossman (HSN Inc.), Laura Sen (BJ’s Wholesale Club Inc.) y muchos otros. A pesar de que estos Directores Ejecutivos conducen grandes empresas, incluso el minorista más pequeño puede aplicar lo que los hace exitosos cuando vuelva a su tienda. Escuche lo que Dave ha aprendido de sus compañeros de la junta y cómo ha implementado algunas ideas y estrategias radicales.

Ponente:

**Dave Ratner**

Presidente y Director de Proyectos (CIO)

Dave's Soda y Pet City

Patrocinado por:

American Express OPEN

10:15 a. m. - 2:45 p. m.

Nivel 1, Salón EXPO, plataforma de lanzamiento

**Plataforma de lanzamiento – Charlas**

En BIG Show EXPO, encontrará lo último en tecnología para el sector minorista. Para el año 2016, crearemos un área especial para presentar prometedoras compañías minoristas emergentes del sector de la tecnología y empresas nuevas y pequeñas que causarán un fuerte impacto en la industria – Plataforma de lanzamiento en BIG Show EXPO del sector minorista. En el salón EXPO Nivel 1, estará lo mejor de los bienes raíces y se presentarán solamente las empresas en ascenso con más proyección.

10:15 a. m. - 10:30 a. m.

Calypso Systems

10:45 a. m. - 11:00 a. m.

Intale, Inc.

PeopleFlow / Marketing, dólares y métricas: aún se habla del tráfico y la conversión, pero...

11:45 a. m. - 12:00 p. m.

Reflektion / Individualización y respuesta a cada comprador digital en tiempo real

1:00 p. m. - 1:15 p. m.

Placemeter, Inc./ Tarifa regular: una nueva manera de maximizar los ingresos de la tienda con Placemeter

1:30 p. m. - 1:45 p. m.

The Retail Equation / Big Data Scoring para clientes, empleados y SKU (unidades de mantenimiento de stock)

2:00 p. m. - 2:15 p. m.

Dysnc / Decisiones en base a datos

2:30 p. m. - 2:45 p. m.

Symphony Commerce / El comercio como servicio

11:00 a. m. - 11:30 a. m.

Sesión simultánea

Salón de Eventos Especiales (1DMR)

### **5 cosas que todo minorista debe saber sobre el armario de una mujer**

Tema: El minorista moderno

¿Qué pasa en el armario de una mujer durante el año, cómo impacta lo que compra y cuándo?

Comparta con Anthony S. Marino, el CMO de thredUP, la tienda online más grande de consignación de ropa para mujeres y niños, un análisis basado en datos sobre el lugar físico donde se cruzan el estilo, el precio y las emociones. Marino aporta una perspectiva única sobre lo que llega a los armarios de las mujeres —y lo que sale de ellos— millones de veces al día, todos los días.

Ponente:

**Anthony Marino**

Director de Marketing

thredUP.com

11:00 a. m. - 11:30 a. m.

Sesión simultánea

Sala: Salón E, 1E 14

### **Cómo construir una marca para jóvenes**

Tema: La experiencia minorista

Es esencial desarrollar una marca de comercio electrónico que sea aceptada por la generación del milenio: la mayor demografía de consumidores de la historia. Las próximas grandes marcas minoristas serán las acogidas por la generación del milenio. Este panel proporcionará una mirada desde el interior de dos nuevas marcas de comercio electrónico para saber cómo hacen para atraer, interesar y mantener a los compradores de la generación del milenio. Aprenda a seleccionar una combinación de productos para un subconjunto específico de consumidores de la generación del milenio, y reciba los consejos de diseño de UI (interfaz del usuario) para crear un sitio web y aplicaciones móviles que captarán a los compradores jóvenes. Aprenda por qué el boca en boca, el pensamiento del diseño, la cultura hacedora, la calidad del producto y la conciencia ecológica y social tienen mucha importancia para la generación del milenio, y cómo aplicar estos conceptos en su producto y marketing. Conozca la perspectiva de una de las inversoras de riesgo más jóvenes en comercio electrónico: el tipo de empresas emergentes en las que está invirtiendo y por qué. Los asistentes obtendrán consejos prácticos sobre cómo construir una marca de comercio electrónico que sea del agrado de la generación del milenio.

Ponentes:

**Rebecca Kaden**

Socia

Maveron

**Nicole Shariat Farb**

CEO y Cofundadora

Darby Smart

**Bradford Shellhammer**

Fundador y CEO

Bezar

11:00 a. m. - 11:30 a. m.

Sesión simultánea

Sala: A, 1A 10

**Cómo conquistar el mundo: la superación de los desafíos del ingreso al mercado**

Tema: Mercados globales

Convertirse en un minorista global no tiene que estar plagado de desafíos si usted tiene los recursos adecuados para superarlos. Bruce Harsh, miembro del Equipo de Distribución y Cadena de Suministros de la Oficina de Industrias de Servicios del Departamento de Comercio de Estados Unidos, describe las barreras para ingresar al mercado en esta sesión imperdible.

Algunos de los temas que se analizarán son la adaptación del producto, el posicionamiento de marca, el *packaging*, las regulaciones, la distribución y la financiación. También definirá los riesgos potenciales de la expansión internacional y cómo afrontar los desafíos fundamentales de cada minorista global.

Moderador:

**Jonathan Gold**

VP, Cadena de Suministros y Política Aduanera  
Federación Nacional de Minoristas

Ponente:

**Bruce Harsh**

Dir., Distribución y Cadena de Suministros  
Departamento de Comercio de EE. UU.

11:00 a. m. - 11:30 a. m.

Sesión simultánea

Sala: E, 1E 16

**Análisis de datos de la tienda: cómo organizarse internamente para tener un máximo impacto**

Tema: Dinámica organizativa

La capacidad de análisis de datos de la tienda permite a muchos minoristas reinventar la experiencia en la tienda, reducir los puntos de fricción y aumentar las ventas a pesar del menor tráfico peatonal. Pero a medida que estas nuevas capacidades incluyan el funcionamiento de las tiendas, la informática, el marketing y las demás funciones, ¿cómo deben alinearse internamente los minoristas para maximizar el éxito? Este panel moderado incluye a dos importantes ejecutivos minoristas, que destacarán sus enfoques y presentarán las mejores prácticas para su propia organización a fin de integrar el análisis de datos de las tiendas en toda la organización para informar la toma de decisiones y hacer crecer el negocio.

Moderador:

**Shelley Kohan**

VP, Consultoría Minorista  
RetailNext, Inc.

Ponentes:

**Kent Bassett**

VP, Conocimiento de Clientes Corporativos y Minoristas  
VF Corporation

**Jeff Fisher**

Director de Merchandising Visual y Experiencia Global en Tiendas  
Sunglass Hut en Luxottica Group

11:00 a. m. - 11:30 a. m.

Sesión simultánea

Sala: E, 1E 07

**Es elemental, querido Watson: incursión del minorista en la inteligencia artificial**

Tema: El minorista moderno

A casi una generación desde su creación, el comercio minorista online continúa transformando la manera en la que compramos. Lo que falta es el alma de esa experiencia de compra en una tienda. Durante los últimos dos años, The North Face y Fluid han trabajado juntos para reinventar la experiencia de compra online y en la tienda mediante la incorporación de tecnología de IBM Watson en sus plataformas digitales con la aplicación Fluid's Expert Personal Shopper, que ofrece a los consumidores una asistencia natural basada en el diálogo sumamente rápida, precisa y consistente. Escuche al equipo de The North Face y Fluid mientras debate las ventajas y desventajas de la primera aplicación de inteligencia artificial para el sector minorista y la importancia de usar nuevas tecnologías para innovar.

Ponentes:

**Cal Bouchard**

Dir. Sr., Comercio Electrónico

The North Face

**Neil Patil**

Presidente, Grupo de Productos de Software

Fluid

11:00 a. m. - 11:30 a. m.

Sesión simultánea

Sala: A, 1A 06

**¡Atención con una sonrisa! Asociación con proveedores de servicios locales**

Tema: Inspirado por la tecnología

Un cliente ha comprado un electrodoméstico o neumáticos online y han sido entregados a domicilio. Estos minoristas se estarán preguntando: "¿Y ahora qué sigue?". Los minoristas que requieren un servicio de posventa pueden mejorar drásticamente las ventas y su rentabilidad general mediante el uso de la tecnología para asociarse con proveedores de servicios locales. Participe del debate entre el CEO de US Auto Parts, Shane Evangelist, y el CEO de Porch.com, Matt Erlichman, junto a un grupo de importantes minoristas nacionales e internacionales, sobre los pros y contras de las asociaciones locales. Los casos de estudio mostrarán cómo crear una ventaja competitiva a nivel local, los obstáculos con los proveedores de servicios locales, cómo determinar si estas asociaciones son las adecuadas para su negocio y mucho más.

Ponentes:

**Matt Erlichman**

CEO y Presidente

Porch.com

**Shane Evangelist**

CEO

Auto Parts

11:15 a. m. - 11:45 a. m.

Sesión simultánea

Nivel 1, Salón EXPO, escenario EXPO

**Competir en una categoría superior: innovación tecnológica**

Tema: La experiencia de las empresas pequeñas



Sin importar el tamaño, todos los minoristas quieren lo mismo: prever y satisfacer las necesidades del consumidor de manera personalizada en cada contacto. Dos tendencias han inclinado el campo tecnológico en favor del pequeño minorista: la computación en la nube y el comercio digital. En esta sesión, se explorarán las principales innovaciones tecnológicas para los pequeños comerciantes y se abordará la manera de alcanzar resultados que impresionen incluso a los minoristas de grandes cadenas.

Ponente:

**Nikki Baird**

Analista de la Industria

RSR Research

Patrocinado por:

American Express OPEN

12:00 p. m. - 12:30 p. m.

Sesión simultánea

Nivel 1, Salón EXPO, escenario EXPO

**Recursos sociales/móviles grandes para minoristas pequeños**

Tema: La experiencia de las empresas pequeñas

Esta sesión presentará planes de acción probados de los medios móviles y sociales de la vida real. Se explorará cómo una mezcla de correos electrónicos, concursos, críticas y videos aumentan la participación social/móvil y logran un mayor retorno de la inversión. Un minorista de servicios pequeños y un ejecutivo de tiendas múltiples consolidarán su confianza en el siempre cambiante panorama de los medios sociales con nuestra bola de cristal para saber qué deparará el 2016 y el futuro. Esta sesión dejará al asistente listo para construir de inmediato su propio plan de crecimiento social/móvil.

Ponentes:

**Amanda Kinsella**

Dir. Marketing

Logan Services, Inc.

**Rick Wolfe**

Director Ejecutivo

North Market Development Authority

Patrocinado por:

American Express OPEN

12:30 p. m. - 1:30 p. m.

Discurso inaugural

Sala: North Hall

**De los datos masivos a los microconocimientos: el recorrido de aprendizaje de Hershey**

Hershey Company innova con un objetivo específico en mente: la entrega de deliciosos productos en la manera más inteligente posible. Mediante el conocimiento y las ideas para conectar todos los aspectos de su negocio, la empresa obtiene resultados significativos para los clientes y consumidores. Los datos en grandes cantidades resultan insignificantes si no cuenta con las capacidades, los sistemas y el talento para recopilar la información procesable. La exposición de Hershey recorrerá la compañía para hacer de los datos y los conocimientos una parte crítica de su negocio a fin de adoptar un enfoque ágil, soluciones innovadoras y relaciones sólidas con los clientes. Para explorar este tema desde varios ángulos, Michele Buck, Presidente de The Hershey Company para América del Norte, estará acompañada de un ejecutivo minorista y científico de datos.

#HersheyInsights #nrf16

Se servirá almuerzo. Opciones de almuerzo en caja (sándwich o ensalada). Hay otras opciones para personas con dietas especiales previa solicitud.

Ponentes:

**Michele Buck**

Presidente, América del Norte

The Hershey Company

**Patty Fishman**

VP, Salud y Bienestar, Merchandising General

SUPERVALU

**Doug Freud**

AVP, Ciencia de los Datos y Estrategia

SAP

**Lori Mitchell-Keller**

Directora General Global, Industrias Consumidoras

SAP

Patrocinado por:

SAP

1:00 p. m. - 1:30 p. m.

Sesión simultánea

Nivel 1, Salón EXPO, escenario EXPO

**12 ideas para impulsar el rendimiento en 30 minutos**

Tema: La experiencia de las empresas pequeñas

Inspírese en ideas exitosas de todo el espectro del comercio minorista con tres CEO que han examinado los actores probados de las principales tendencias mundiales. Los participantes se sentirán inspirados por ideas útiles, prácticas, relevantes e imbuidas de aplicaciones digitales para los compradores de múltiples niveles. Y aprenderán las mejores maneras de competir en este vertiginoso entorno de alta tecnología.

Ponentes:

**Andrea Bernholtz**

CEO

Titan Industries, INC.

**Launa Inman**

CEO y Directora General

Inman and Associates

**Ginny Shiverdecker**

Presidente de la Junta

Abodshelters.com

Patrocinado por:

American Express OPEN

1:45 p. m. - 2:30 p. m.

Sesión simultánea

Nivel 1, Salón EXPO, escenario EXPO

**¡Cinco herramientas claves para hacer crecer su negocio ahora!**

Tema: La experiencia de las empresas pequeñas

¿Quiere hacer crecer su negocio? ¿Conseguir más clientes, aumentar las ganancias, prosperar? En esta sesión práctica, aprenderá las cinco herramientas claves para hacer crecer su negocio. Rhonda Abrams, gurú de pequeñas empresas, lo guiará a través de la búsqueda y obtención de clientes, la elección del camino correcto para el crecimiento y nuevos modelos de negocio, la construcción de un equipo ganador y, por supuesto, la búsqueda del dinero para alimentar el crecimiento. Usted obtendrá una lista de elementos para implementar de inmediato a fin de desarrollar su negocio. Mercadeo. Dinero. Administración. Móvil. Y mucho más. Después de esta sesión, se sentirá equipado con soluciones reales para impulsar el crecimiento inmediato.

Ponentes:

**Rhonda Abrams**

Presidente y Fundadora

PlanningShop

**Denise Pickett**

Presidente, Productos y Atención al Consumidor de EE. UU.

American Express Company

Patrocinado por:

American Express OPEN

2:30 p. m. - 3:00 p. m.

Sesión simultánea

Sala: A, 1A 10

**Enfocarse en el cliente: cómo innovan y tienen éxito los supermercados del Reino Unido en un mercado competitivo**

Tema: Mercados globales

Ha habido una gran reorganización en el sector de los supermercados del Reino Unido. Los nuevos actores llegan desde otros países, pero también llega una fuerte competencia de los almacenes, restaurantes y servicios de entrega a domicilio. Escuche el testimonio de dos de los principales supermercados del Reino Unido sobre la forma en que renuevan su perspectiva de la cultura y los clientes, mientras implementan tecnologías como RFID (identificación por radiofrecuencia) para innovar y tener éxito en un mercado tan competitivo.

Ponente:

**Thomas Fuller**

Jefe de Planeamiento y Compromiso de IT

Waitrose

2:30 p. m. - 3:00 p. m.

Sesión simultánea

Sala: E, 1E 16

**Siga el dinero: cómo los fondos del VC determinan el futuro del minorista**

Tema: Inspirado por la tecnología

Seamos realistas: sin capital de riesgo (mucho capital) no habría grandes e importantes saltos en la tecnología y la innovación aplicada al comercio minorista. Por su propia definición, los VC alimentan la innovación. Esta realidad minorista pone al VC en una excelente posición para saber antes que el resto cuáles serán las próximas ideas innovadoras. Por ello, cuatro VC nos contarán en qué tipo de empresas invierten, cuáles dejan pasar y qué tendencias tendrán más impacto en los minoristas en los próximos 18 a 36 meses.

Ponente:  
**Ken Seiff**  
Socio Director  
Beanstalk Ventures

2:30 p. m. - 3:00 p. m.

Sesión simultánea

Sala:E, 1E 14

**Cómo construimos nuestro “omnicomercio” futuro sobre la base de un código de USD 1,000**

Tema: La experiencia minorista

Después de sólo 18 meses de desarrollo, Batteries Plus Bulbs lanzó un nuevo sitio web en julio de 2015 sobre una base de código .net. En esta sesión, observará el uso de múltiples canales de comunicación en una empresa de tamaño medio. Los expertos de Batteries Plus Bulbs hablarán sobre la decisión de crear o comprar y de las últimas herramientas de atención al cliente que han tenido un impacto positivo en las ventas.

Ponente:  
**Jayson Serrault**  
Director de Marketing y Tecnología  
Batteries Plus

2:30 p. m. - 3:00 p. m.

Sesión simultánea

Salón de Eventos Especiales (1DMR)

**La generación del milenio quiere más: conceptos minoristas con un propósito**

Tema: El minorista moderno

La generación del milenio, con un poder adquisitivo cada vez mayor, es la clave para el futuro de los minoristas. Cuando se trata de la generación del milenio, las tiendas y marcas han descubierto que es importante que el negocio tenga un “propósito” que pueda ser adoptado y compartido por los clientes. Esta sesión tratará los conceptos minoristas innovadores y exitosos de los países emergentes, que han sido creados conforme a las creencias de sus fundadores y a las ideas que van más allá de tener una operación minorista tradicional y eficiente.

Ponentes:  
**Marcos Gouvêa de Souza**  
Fundador y Director General  
GS&MD - Gouvêa de Souza  
**Rony Meisler**  
CEO  
Reserva

2:30 p. m. - 3:00 p. m.

Sesión simultánea

Sala: E, 1E 07

**Historias que promueven ventas: Fender implementa la gestión de contenido inteligente**

Tema: Dinámica organizativa

Una historia bien contada de una empresa sobre sus productos y clientes atrae tanto a los clientes nuevos como a los existentes. Reunir y presentar contenidos muy diversos de proveedores, múltiples

equipos internos y otros interesados puede resultar rápidamente desprolijo y confuso. En el caso del fabricante de las legendarias guitarras Fender, esto significa administrar un ecosistema global de contribuyentes de contenido dinámico: clientes, artistas, empresas externas y recursos internos. Aprenda cómo ha implementado Fender los sistemas de administración y distribución de contenidos disciplinados para aprovechar estas ricas y variadas fuentes de contenido sin dejar de garantizar una experiencia consistente, enfocada en la marca para los clientes.

Ponente:

**Chris Ingraham**

Dir. de TI, Programas Estratégicos  
Fender Musical Instruments Corporation

2:30 p. m. - 3:00 p. m.

Sesión simultánea

Sala: A, 1A 06

**Tradición de derribar: equipo de visión del cliente de House of Fraser**

Tema: Dinámica organizativa

La cadena europea de tiendas departamentales House of Fraser ha marcado el camino: ha reconfigurado por completo su infraestructura de negocios con un equipo de conocimiento del cliente en el centro de todas sus decisiones.

En esta sesión, los ejecutivos de House of Fraser explicarán la manera en la que la cadena ha reinventado su núcleo de negocio en torno a las rápidamente cambiantes exigencias de los compradores, compartirán puntos de vista sobre las reformas de infraestructura de vanguardia y explicarán por qué otros minoristas deberían dejar de hablar y empezar a actuar cuando se trata de poner al cliente primero.

Ponentes:

**Sarah Baillie**

Jefa de Productos Digitales  
House of Fraser

**Andy Harding**

Director de Atención al Cliente  
House of Fraser

**Elaine Smith**

Jefa de Proyectos  
House of Fraser

3:15 p. m. - 4:00 p. m.

Sesión simultánea

Sala: A, 1A 10

**El mundo es una pasarela: cómo vender moda al por menor a nivel mundial**

Tema: Mercados globales

Dirigir una empresa en múltiples mercados es todo un desafío, pero las variaciones regionales en materia de estilo y cultura hacen que la comercialización minorista de artículos de moda sea una hazaña.

Participe de la charla junto a estrategias claves del éxito de marcas internacionales de moda, como Lacoste, para tratar la conformación de una base global de clientes. Asimismo, los expertos compartirán historias únicas detrás de sus éxitos internacionales.

El editor en jefe de Internet Retailing, Ian Jindal, presentará también una investigación exclusiva sobre lo que hace que ciertas marcas se conviertan en grandes actores a nivel mundial.

Ponentes:

**Joëlle Grünberg**

Presidente y CEO

Lacoste North America

**Ian Jindal**

Cofundador y Editor en Jefe

InternetRetailing Media

3:15 p. m. - 4:00 p. m.

Sesión simultánea

Sala: E, 1E 07

**Venta minorista conectada: cómo los CIO de comercios minoristas lideran la transformación organizativa**

Tema: Dinámica organizativa

Participe junto a PwC y a ejecutivos de venta minorista de Chicos, Kohls, OVS y Travis Perkins en una charla sobre cómo impulsan la transformación del negocio y la innovación mediante la tecnología de Google for Work. Estos líderes minoristas compartirán la forma en que reducen costos, mejoran la interacción directa con los clientes y acortan los ciclos de lanzamiento de productos gracias a la colaboración directa con proveedores, fabricantes y socios de negocios.

Moderador:

**Scott Bauer**

Director

PwC

Ponentes:

**Norman Grant**

Gerente de Desarrollo

Travis Perkins

**Marco Grieco**

Director de Innovación y Cambio Empresarial

OVS SpA

**Laura Loughran**

VP, Desarrollo de Aplicaciones y Comercio Digital

Chico's FAS

**Rich Mozack**

EVP, CIO Interino

Kohl's

3:15 p. m. - 4:00 p. m.

Sesión simultánea

Sala: E, 1E 16

**Lecciones aprendidas de las compras navideñas del 2015**

Tema: El minorista moderno

Desde el servicio al cliente hasta la entrega del producto; desde el almacenamiento hasta las devoluciones - la temporada navideña desafía a hasta al mejor del minorista para proporcionar la combinación perfecta de precio, servicio y selección. Únase a los principales expertos, que hablarán de lo que los minoristas hicieron bien esta temporada navideña pasada, lo que necesitaran mejorar para el 2016 y - lo más asombroso - qué oportunidades perdieron los minoristas en el 2015. Esta sesión abundante en datos arranca con StellaService compartiendo los resultados de sus extensas "pruebas de resistencia" de la temporada navideña de 2015, que comparan todo, desde el impacto

que las iniciativas de Omnicanal (como el recoger en la tienda) tienen en las ventas navideñas, hasta las implicaciones geográficas de los plazos del embarque para Navidad. Posteriormente Loop Commerce sube al escenario para discutir cómo las relaciones imprevistas entre quienes regalan y quienes reciben el regalo, han creado una nueva generación de oportunidades para los minoristas. La sesión concluye con Jet.com compartiendo sus experiencias durante la temporada de 2015.

Ponentes:

**Roy Erez**

Co-Fundador y Director Ejecutivo

Loop Commerce

**Scott Hilton**

Director de Ingresos

Jet.com

**Jordy Leiser**

Co-Fundador y Director Ejecutivo

StellaService, Inc.

3:15 PM - 4:00 PM

Sesión Simultánea

Sala: Salón E, 1E 14

**Ruta hacia la Compra: La Intersección del Contenido y el Comercio**

Tema: La experiencia minorista

El camino hacia la compra es largo y sinuoso. Los minoristas necesitan entregar contenido que sea tanto relevante para el contexto, como elaborado para desencadenar transacciones. Con todos los canales sociales bajo las miras de los minoristas más importantes, quienes los consideran como una plataforma de compra potencial, las fronteras entre medios y menudeo están desapareciendo. Escuche cómo los minoristas entregan contenidos y experiencias que se conectan con la compra. Los expertos compartirán la forma de mejorar la tienda física con contenido digital, el porqué que las estrategias de ventas deben ser entregadas a través de búsqueda y explorarán un futuro donde otras innovaciones se convierten en portales de compras para los consumidores del mañana.

Moderador:

**Gwen Morrison**

Director Ejecutivo

The Store, WPP

Ponentes:

**Tracey Brown**

Director Miembro

Sam's Club

**Alia Kemet**

Director de Medios

IKEA, North America

3:15 PM - 4:00 PM

Sesión Simultánea

Sala: Salón A, 1A 06

**Tomando a Silicón Valley: La Vanguardia de los Laboratorios de Alta Tecnología de Menudeo**

Tema: Inspirados por la Tecnología

Los minoristas inteligentes saben que deben innovar para prosperar en el mundo social siempre activo y completamente móvil en el que vivimos. Debido a eso muchos de ellos no están simplemente esperando a que suceda la innovación- están creando sus propios laboratorios de alta tecnología de

menudeo. Esta sesión incluye a tres minoristas que utilizan sus propios laboratorios de tecnología para liderar la carga digital. En esta sesión, entérese de cómo los laboratorios de tecnología minorista desarrollan ideas, construyen sus equipos internos, adaptan nuevas tecnologías, y ponen en práctica nuevas experiencias para el cliente. Finalmente, descubra que tendencias son las que más causarán impacto en los minoristas durante los próximos dos a tres años.

Ponentes:

**Jeff Donaldson**

Vicepresidente Sénior

GameStop Technology Institute

**Scot Wingo**

Presidente Ejecutivo, Presidente del Consejo y Co-Fundador

ChannelAdvisor Corporation

3:15 p. m. - 4:00 p. m.

Sesión Simultánea

Sala: Salón de Eventos Especiales (1DMR)

**La Nueva Era del Menudeo Responsivo**

Tema: Inspirados por la Tecnología

La competencia siempre en crecimiento de minoristas especializados, la moda rápida y las marcas líderes exigen que los minoristas sean mucho más responsivos a las demandas del consumidor, comercialicen un producto magnífico, minimicen el riesgo de inventario y reduzcan las rebajas - todo mientras son ciudadanos corporativos responsables dentro de un entorno global cada vez más complejo. Del mismo modo, los minoristas de omnicanal deben detectar las tendencias con más anticipación y responder a los consumidores más rápidamente con un producto único y atractivo. Únase a nuestros panelistas, que discutirán cómo han aprovechado análisis y nuevas relaciones de abastecimiento, y ha adaptado nuevas tecnologías - todo en la lucha para acelerar la salida al mercado, manteniendo un enfoque en la sostenibilidad transparente a nivel global.

Moderador:

**Mike Gregory**

Socio y Líder de Retail Operations Services

Kurt Salmon

Ponente

**Joel Towers**

Decano Ejecutivo

Parsons School of Design

Patrocinador:

Kurt Salmon

**LUNES 18 DE ENERO DE 2016**

---

7:15 am - 8:00 am

Evento de Generación de Contactos

Sala: Nivel 4, River Pavilion

**Reunión con Minoristas**

¡Comience su mañana conociendo y creando nuevos contactos con otros minoristas! Aproveche este evento de generación de contactos que solo está abierto para minoristas, y que le brinda la oportunidad de contactar a colegas y hablar de negocios mientras disfruta su café matutino. Inicie la conversación en una de las 15 a 20 mesas redondas, dirigidas por diferentes líderes de la industria.



Las mesas redondas le permitirán participar en conversaciones francas sobre los temas comerciales más populares del momento. ¿Tiene reservas para intentar alguna nueva táctica online? Escuche el testimonio de las personas que han pasado por experiencias similares. ¿Está pensando aumentar su presencia en los medios sociales? Obtenga consejos de compañeros minoristas sobre cómo lo lograron.

Este es EL lugar donde no habrá ningún tipo de restricciones en las conversaciones no competitivas sobre los pasos en falso y los próximos pasos en el mundo del menudeo. ¡El espacio es limitado, no se olvide de reservar su lugar!

Los temas incluirán, pero no se limitarán a, lo siguiente:

- Cultura
- Innovación
- Laboratorios
- Liderazgo
- Asesoría
- Móvil
- Adquisición de Nuevos Clientes
- Minoristas de Próxima Generación
- Omnicanal
- Estructura Organizativa
- Carrera de Minorista
- Diseño y Usabilidad de Sitio
- Medios Sociales
- Cadena de Suministro
- ¡Y mucho más!

8:30 a. m. - 9:00 a. m.

Sesión Principal

Sala: North Hall

### **Bienvenida y Discurso de Apertura del Director y Presidente de la NRF**

Ponente:

**Matthew Shay**

Presidente y Director Ejecutivo

National Retail Federation

9:00 a. m. - 10:00 a.m.

Discurso Principal

Sala: North Hall

### **Diplomacia: Persuasión, Confianza y Valores**

Uno de los propagadores más fervientes en el siglo 21 de los valores democráticos, el General Colin Powell, comprende el poder de la diplomacia y la idea universal humana de democracia para construir confianza y transformar las regiones inestables en zonas donde las sociedades y las culturas prosperen. Él comprende que el poder de la persuasión, la razón y la construcción de confianza son inmensamente eficaces para lograr que los gobiernos cooperen para el bien común general de su población y del resto del mundo. En una presentación llena de humor y anécdotas de los años de servicio en los niveles más altos de la arena internacional, Powell, ex secretario de estado de los EE.UU., describe el delicado proceso de crear alianzas, juntar a personas y países, y promover los ideales humanos universales de democracia y paz en todo el mundo. Tras la presentación, el Presidente de la NRF, Kip Tindell, quien también es Fundador y Director Ejecutivo de The Container Store, dirigirá una charla informal con el General Powell.

#PowellOnDiplomacy #nrf16

Moderador:

**Kip Tindell**

Presidente del Consejo de la NRF

Presidente y Director Ejecutivo de The Container Store

Ponente:

**Colin Powell, EE.UU. (Ret.)**

9:15 a.m. - 3:00 p.m.

Sala: Nivel 1, Salón EXPO, Plataforma de Lanzamiento

Plataforma de lanzamiento - Charlas

BIG Show EXPO de Minoristas es el lugar donde encontrará lo último en tecnología para el sector minorista, y para el año 2016 estamos creando un área especial para destacar a prometedoras nuevas empresas de tecnología para minoristas y pequeñas nuevas compañías que están a punto de causar un gran impacto en la industria – Plataforma de Lanzamiento en BIG Show EXPO de Minoristas. En el Salón EXPO Nivel 1 estará lo mejor de bienes raíces, donde se presentará solamente a las empresas en ascenso con más proyección.

9:15 a.m. - 9:30 a.m.

MerchLogix / Simplificando la Complejidad de la Comercialización

9:45 a.m. - 10:00 a.m.

Enhancesys Innovations LLC / Abertura de Menudeo en Mercados Emergentes: La Solución Enhancesys

10:15 a.m. - 10:30 a.m.

SpendBoss / La Jornada del Gerente de la Tienda ¡La Clave para Liberar Ganancias Ocultas!

10:45 a.m. - 11:00 a.m.

PebblePost / ¿Recuerda el Correo Directo? Está a Punto de Convertirse en una Herramienta de Marketing Disruptiva

1:15 p.m. - 1:30 p.m.

Association for Workforce Asset Mgmt./ ¡No Sea un ASP! ¡Use Métricas Para Mejorar su Programación!

1:45 p.m. - 2:00 p.m.

WorkJam / Resolviendo la Crisis de Mano de Obra por Hora del Minorista con WorkJam

2:15 p.m. - 2:30 p.m.

LevelsPro / Gestión del Cambio en Tiendas con Gamificación

2:45 p.m. - 3:00 p.m.

REDList Solutions / Sus Datos a su Manera

10:15 a.m. - 11:00 a.m.

Sesión Simultánea

Sala: Nivel 1 Salón EXPO, Escenario EXPO

**Tour de Tienda Virtual NYC 2016**

Tema: Minorista Maravilloso

Organizada por el Retail Design Institute, esta presentación de tour de la tienda altamente visual con video, fotos, contenido descargable y un mapa del tour - proporcionará inspiración y motivación para sacar el máximo provecho de su visita a NYC. El panel de profesionales que representan a las principales tiendas premiadas de la ciudad "saldrán a la calle" para destacar los mejores proyectos de menudeo del pasado año. Estos proyectos han sido reconocidos por sus abordajes innovadores en todos los aspectos del menudeo, incluyendo marca, comercialización visual, gráficos, letreros de orientación, uso de tecnología, diseño de luminarias, iluminación, materiales y sostenibilidad. Averigüe lo que se necesita para crear una tienda con experiencias exitosas que contribuya al emocionante panorama de los minoristas de Nueva York.

Ponente:

**James Farnell**

Intl. Presidente de RDI

Director Creativo, Experiencia de Marca, Little

10:15 a.m. - 11:15 a.m.

Discurso Principal

Sala: North Hall

**Premios Anuales NRF: Celebración el Liderazgo, la Innovación y la Globalización de la Industria Minorista**

Cada año, la NRF reconoce a los líderes minoristas con los Premios Medalla de Oro, Innovador, Minorista Internacional del Año y Placa de Plata.

Los homenajeados distinguidos de este año incluyen a:

- Receptor del Premio Medalla de Oro: Mike Ullman, Presidente del Consejo de JCPenney
- Receptor de Minorista Innovador del Año: Alex Gourlay, Vicepresidente Ejecutivo de Walgreens Boots Alliance y Presidente de Walgreens
- Receptor de Minorista Internacional del Año: Nicola Farinetti, Director Ejecutivo de Eataly US
- Receptor de Placa de Plata: Lee Culpepper, Vicepresidente de Asuntos Corporativos de Walmart

La celebración incluirá charlas informales cortas con los ganadores de la Medalla de Oro, Innovador y Minorista Internacional del Año, moderadas por Trish Regan, reportera de Fox Business News, para que compartan más información sobre los logros de su organización.

#NRF Awards2016 #nrf16

Moderador:

**Trish Regan**

Presentador de Noticias de Negocios de FOX

Columnista y Autor de USA Today

Ponentes:

**Gunther T.**

Vicepresidente Ejecutivo y Gerente General de Merchant Services - EE.UU.

American Express Company

**Claudio Del Vecchio**

Presidente y Director Ejecutivo

Brooks Brothers

Patrocinador:

American Express Company

11:15 a.m. - 12:00 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Nivel 1 Salón EXPO, Escenario EXPO

**NRF iLab Ofrece Innovación e Inspiración para Nuevos Productos**

Tema: Minorista Maravilloso

Conozca algunos de los productos interesantes e innovadores que se abren camino en el mercado, desde productos para la salud y la alimentación, hasta vestimenta y lo último en tecnología - y más. Usted escuchará acerca de las tendencias que están creando la oleada de avances de productos y sabrá cómo han sido transformadas en mercancía innovadora. El Experto en Derechos Humanos y Estratega de Diseño, Lee Shupp, compartirá las tendencias que impulsan la inspiración, destacando algunos de los productos más notables y mostrará cómo funcionan. Posteriormente, usted tendrá la oportunidad de tocarlos, probarlos y verlos de cerca en el NRF iLab que se ubica cerca del escenario. ¿Mencionamos el robot? Ahhh sí, camine hacia el laboratorio y conozca a "Pepper", el primer robot diseñado para vivir con humanos.

Ponentes:

**Teresa Hammond**

Vicepresidente de Marketing

4moms

**Lee Shupp**

Director de Ideas y Estrategias

Speck Design

**Eric Stevenson**

Director de América

Aldebaran Robotics

12:15 p.m. - 1:00 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Nivel 1 Salón EXPO, Escenario EXPO

**Feliz de Conectarse: Diseño, Emoción y la Nueva Experiencia del Cliente**

Tema: La experiencia minorista

¿Cómo crean las compañías los productos que la gente usa todos los días? ¿Cuáles son los secretos para construir un servicio que amen a los clientes? Tiene arte, pero también hay mucha ciencia. Hoy en día, la clave para deleitar y retener a los clientes se encuentra en la intersección de la tecnología y la psicología. Únase a Chris Adiós, diseñador empresario y Estratega de CX y a Nir Eyal, autor de "Hooked" - un manual para la creación de productos que generan hábitos - en un debate inspirador de cómo la fusión de la economía del comportamiento, la interacción persona-computadora y una pizca de la neurociencia, puede transformar las experiencias del consumidor en eventos cargados emocionalmente que la gente realmente disfrutará, valorará, y buscará.

Ponentes:

**Chris Bye**

Diseñador Empresario + Estratega de CX

Bye Design

**Nir Eyal**

Autor de Hooked: Cómo Construir Productos que Forman Hábitos

1:15 p.m. - 2:00 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Nivel 1 Salón EXPO, Escenario EXPO

**Superando al Mercado: Minoristas Globales de Vanguardia a Observar**

Tema: Mercados Globales

Los cambios están obligando a los minoristas a replantear sus estrategias, actuando sobre el cambio del comportamiento del consumidor y la adopción de innovación. Los mercados maduros se enfrentan al desafío de seguir siendo relevantes en un mercado en constante cambio, continuamente reinventándose a ellos mismos - mientras que otras regiones están disfrutando de modelos de crecimiento rápido y de mayores oportunidades. Ya sea superando los conceptos tradicionales, o alimentando el compromiso con el cliente para patrones que generen hábitos y relevancia, estos ejemplos son creativos e inspiradores. Entérese de cómo las "personas influyentes en los consumidores" y "el comportamiento de compra del cliente" están dando forma a la industria - desde los formatos de las tiendas, hasta las expectativas de servicio y las colecciones actualizadas.

Ponentes:

**Simon Cartey**

Vicepresidente de Diseño de Tienda

Toys"R"Us

**Neil Stern**

Sr. Socio

Ebeltoft USA/McMillanDoolittle

1:30 p.m. - 2:00 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Salón A, 1A 06

**Su Negocio a Prueba del Futuro: Lecciones de Panera, Discount Tires**

Tema: La experiencia minorista

La experiencia del minorista cambiará más los próximos años que lo que cambió en la última década. Paul Galant de Verifone moderará una sesión de Preguntas y Respuestas con los ejecutivos de Discount Tire y Panera, quienes describirán como visualizan la experiencia de la venta minorista del mañana, y como sus marcas se están preparando hoy para apoyar sus visiones. A los asistentes se les entregará un conjunto de herramientas con las mejores prácticas, que pueden ayudarles a que sus organizaciones sean "a prueba de futuro" y a mejorar sus marcas.

Ponentes:

**Brian Backer**

Director de Arquitectura Empresarial

Panera

**Paul Galant**

Director Ejecutivo

Verifone

**Evan Hunter**

Director de Producto, Pagos y Financiamiento

Discount Tire Company

Patrocinador:

VeriFone

1:30 p.m. - 2:00 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Salón E, 1E 14

### **Comportamiento del Comprador Global: Tendencias Claves**

Tema: Mercados Globales

Ahonde en lo que está detrás de las tendencias mundiales de compras y explore cómo el comportamiento del consumidor difiere entre mercados y canales claves.

Líder mundial en comunicaciones de marketing, WPP, compartirá ideas de BrandZ - la base de datos más grande en el mundo de valor de marca. David Roth, Director Ejecutivo de The Store, práctica minorista global de WPP, e enfocará en los distintos comportamientos de compras regionales de los consumidores en todo el mundo, evaluando la fuerza de las marcas, y el uso de la base de datos para predecir los futuros cambios en la participación en el mercado.

Ponente:

**David Roth**

Director Ejecutivo

The Store, WPP

1:30 p.m. - 2:00 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Salón A, 1A 10

### **Objetivos de Oro: Captura de Clientes en Brasil**

Tema: Mercados Globales

Siendo Brasil anfitrión de la Copa Mundial del 2014 y de los futuros Juegos Olímpicos y Paralímpicos de 2016, los ojos del mundo se han enfocado en Sudamérica - y no sólo las personas relacionadas al deporte aprovechan esta oportunidad de oro.

Con una de las audiencias de más rápido en crecimiento - la clase media latinoamericana ha crecido 50 millones de personas durante la última década - no es de extrañar que las principales marcas internacionales están aumentando su presencia y cosechando resultados, pero entrar en este mercado complejo sin poner en riesgo una marca mundial no es una tarea fácil.

Alberto Serrentino de Estrategia de Minorista de Varese, presentará los resultados de una encuesta única de consumidores brasileños para evaluar el impacto de la Copa Mundial de 2014 y las expectativas en relación a los Juegos Olímpicos del próximo año.

Posteriormente Alberto conducirá una discusión sobre la captura de oportunidades de comercio en Sudamérica, con información de Dufry Brasil y Paqueta Calçados - quienes han estado allí, ¡y han tenido éxito!

Ponentes:

**Rodrigo Bacher**

Negocios Director de Unidad

Paqueta Calçados Ltda

**Gustavo Fagundes**

Director Ejecutivo

Dufry de Brasil

**Alberto Serrentino**

Socio Fundador

Varese Retail

1:30 p.m. - 2:00 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Salón E, 1E 07

**Ver para Creer: Lo Último en Realidad Aumentada y Tecnología de Producción de Imágenes**

Tema: Inspirados por la Tecnología

En el mundo del comercio digital, contar con magníficas imágenes es esencial para el éxito. Por desgracia para los minoristas - especialmente aquellos de la industria de la moda - producir imágenes de alta calidad a escala siempre ha sido algo que consume tiempo y es costoso. Del mismo modo, las marcas de muebles para el hogar han luchado para encontrar maneras de ayudar a los clientes a visualizar cómo se verán sus productos en el domicilio del consumidor. Incluso las imágenes de 360 grados no proporcionan el nivel de confianza que los compradores están buscando. Esta sesión afronta estos problemas con dos minoristas que han implementado tecnología de imágenes de próxima generación para mejorar la conversión, disminuir los costos y mejorar las experiencias de sus clientes.

Ponentes:

**Ilan Benhaim**

Director de Estrategia e Innovación

vente-privee.com

**Yoni Nevo**

Director Ejecutivo y Co-Fundador

Cimagine Media

**Felix Zirkler**

Director Ejecutivo

Looklet AB, Estocolmo

1:30 p.m. - 2:00 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Salón E, 1E 16

**Manténgase a la Vanguardia de la Curva de Ventas de Menudeo: Pronóstico 2016 de TI-  
Puntos Claves y Resultados**

Tema: Minorista Maravilloso

Manténgase a la Vanguardia de la Curva de Ventas de Menudeo con ARTS. El objetivo de esta sesión es examinar la hoja de ruta de ARTS durante 2015 y ver cómo se alinea con la nueva investigación del 12avo Estudio Anual de Sistemas de Tiendas de RIS News/IHL Group. Sepa cómo se está utilizando la nube hoy para adaptarse a las demandas de tecnología de rápido movimiento y si está funcionando como se prometió. Descubre cómo los dispositivos móviles, redes sociales, plataformas de comercio unificadas y nuevas alternativas de pago están transformando la experiencia de compra. Participe en esta sesión si desea saber cómo es el panorama competitivo en 2015 y cómo los estándares e informes de ARTS pueden ayudarle a afinar sus planes de TI.

Moderador:

**Joe Skorupa**

Editor en Jefe del Grupo

RIS News

Ponente:

**Greg Buzek**

Presidente

IHL Consulting Group

2:15 p.m. - 2:45 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Salón E, 1E 07

### **Comercio Transfronterizo: La Prueba de Fuego de Devoluciones**

Tema: Mercados Globales

Entrar en un nuevo mercado en donde no tiene presencia local puede ser abrumador. Pero el comercio transfronterizo ofrece a los minoristas oportunidades reales – si logran superar algunos obstáculos. La facilidad y capacidad de devolver compras transfronterizas influye en las decisiones de compra de los clientes internacionales, por lo que es un factor crítico para el éxito de las marcas estadounidenses en el mercado global. Uwe Bald de Hermes y Jim Brewster de VENUS Fashion presentarán diferentes abordajes hacia el manejo de devoluciones internacionales que se enfocan en mejorar la experiencia del cliente y los resultados del minorista. En esta sesión también contemplará las complejidades del comercio transfronterizo: moneda, formas de pago, impuestos, aduanas, tarifas y requisitos legales en determinados mercados.

Ponentes:

#### **Uwe Bald**

Vicepresidente de Desarrollo de Negocios Internacionales

Hermes

#### **Jim Brewster**

Director Ejecutivo

VENUS Fashion

2:15 p.m. - 2:45 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Salón E, 1E 14

### **Al Borde: Cómo un Nuevo Director Ejecutivo y Clientes Leales Reviven a Ashley Stewart**

Tema: Dinámica Organizacional

En 2013, el minorista de moda de tallas grandes, Ashley Stewart, se enfrentó a su segunda bancarrota en menos de tres años. Fue entonces cuando el inversionista James Rhee intervino para transformar la amada marca con devotos seguidores. Él renunció a la junta directiva, se convirtió en Director Ejecutivo y fue autor de un plan de negocios lleno de matemáticas, flujos de procesos y generosidad. Entérese de cómo Rhee empoderó a los clientes leales y a los empleados con el conocimiento y la tecnología, y convirtió a Ashley Stewart en un líder de la industria.

Ponente:

#### **James Rhee**

Presidente y Director Ejecutivo

Ashley Stewart

2:15 p.m. - 2:45 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Salón A, 1A 06

### **La Democratización del Menudeo Mediante la Tecnología**

Tema: Inspirados por la Tecnología

Justo cuando se pensaba que Amazon había acaparado el mercado de comercio digital, con su combinación aparentemente insuperable de experiencia tecnológica y precios bajos; surge una nueva generación de desarrollos tecnológicos que nivelan el campo de juego. En esta sesión, utilizaremos los estudios del caso de minoristas para mostrar cómo las empresas grandes y pequeñas pueden mejorar los márgenes mediante la implementación de las eficiencias tecnológicas que mejoran la



productividad, agregan capacidad y potencian sus puntos fuertes. Estos avances son para las compañías grandes y pequeñas, así como para los vendedores de mercancías y marcas minoristas establecidas. Participe con nosotros para mostrarle cómo desplegar fácilmente sistemas altamente avanzados de comercialización, asignación de precios, procesamiento de pedidos y cumplimiento, para competir con los minoristas mayores y más sofisticados.

Moderador:

**J. Skyler Fernandes**

Director Ejecutivo

Simon Venture Group

Ponentes:

**Harish Abbott**

Fundador y Director Ejecutivo

Symphony Commerce

**Sean Moran**

Presidente y Director Ejecutivo

Reflektion

2:15 p.m. - 2:45 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Salón E, 1E 16

**El Mandato de la Medición de Marketing**

Tema: La experiencia minorista

Todo el marketing de menudeo debe rendir resultados, pero no todo el marketing está diseñado para hacer lo mismo. La clave de un plan de marketing de menudeo exitoso es un plan de medición exitoso. Usted debe asegurarse de que los objetivos de marketing sean claros y que los KPI están alineados con esos objetivos. En esta sesión compartiremos una estructura para identificar cada tipo de actividad de marketing, los KPI apropiados, cómo ejecutar y medir, y por último, la forma de recopilar y analizar los datos para comprender cómo se desempeña su marketing y qué conocimiento puede derivar de ellas.

Ponentes:

**David Abbott**

Vicepresidente de Medios Integrados y Marketing Online

The Home Depot

**Julie Krueger**

Director de Industria Minorista

Google, Inc.

2:15 p.m. - 2:45 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Salón A, 1A 10

**¿Quién Vive, Quién Muere y Por Qué? Lecciones de Negocios a Partir de Desastres**

Tema: Minorista Maravilloso

¿Qué pueden enseñarnos los desastres como el accidente del vuelo 232 de United y el hundimiento del Napoleon Solo para convertirnos en un mejor minorista? Frente a la adversidad, la gestión del riesgo y la mejora de la toma de decisiones - estos son los principios que los sobrevivientes utilizan en estas situaciones de estrés y que se correlacionan directamente con las situaciones diarias de un negocio.

Laurence Gonzales dirigirá la sesión, él es autor del primer estudio científico de supervivencia titulado: "Deep Survival: Who Lives, Who Dies and Why" Todos de los EE.UU. Todos, desde las Fuerzas de Operaciones Especiales de la Marina de los EE.UU. hasta la Escuela de Administración Sloan MIT, han consultado a Gonzales para obtener información y asesoría sobre cómo mejorar sus organizaciones y educar a sus estudiantes. En esta sesión informativa, Gonzales compartirá las principales lecciones que él conoce para tornarlo en un líder de negocios más eficaz (y puede que esto le salve la vida algún día).

Ponente:

**Laurence Gonzales**

Autor

2:15 p.m. - 3:00 p.m.

Sesión Simultánea

Sala: Nivel 1 Salón EXPO, Escenario EXPO

**Asuntos que Influyen en la Mentalidad del Consumidor Multi Industria de Hoy**

Tema: La Experiencia Minorista

Los cambiantes intereses, comportamientos y sensibilidades de los consumidores se reflejan en las opciones de moda, belleza, entretenimiento y hospitalidad que escogen. Cada vez más estas industrias, así como los sectores de tecnología, sociales y de alimentos y bebidas, se influncian y animan unos a otros. A la polinización cruzada y la conectividad de ideas e inspiración crean un mayor potencial para conexiones de marca de consumo significativas. Esta sesión iluminará este movimiento, teniendo en cuenta cómo esta nueva perspectiva informa experiencias físicas y digitales, productos, marketing y presentaciones. Diseñada para provocar una conversación entre disciplinas, esta sesión activará la confianza creativa y estimulará la curiosidad.

Ponente:

**Leslie Ghize**

Vicepresidente Ejecutivo

TOBE

3:30 p.m. - 4:30 p.m.

Discurso Principal

Sala: North Hall

**Nuevas Realidades en Participación de Marcas para Satisfacer Necesidades del Consumidor Empoderado**

¿Cómo pueden los minoristas y otras empresas asociadas colaborar a lo largo de la industria y con los consumidores para impulsar las interacciones de marca y el compromiso de 2 vías? Esta sesión estelar pone de relieve la urgencia de un cambio inmediato y por qué tiene que suceder ahora. Los ejecutivos séniores de menudeo y de productos de consumo y expertos en la materia, profundizarán en cómo las compañías de todos los tamaños pueden construir redes de participantes más unidas y ágiles enfocadas en sus consumidores. Los oradores examinarán cómo replantear las estrategias para considerar las fuerzas de mercado disruptivas y aprovechar los avances tecnológicos para hacer uso efectivo de la experiencia y competencias de todas las organizaciones de una red de colaboración. Los asistentes conocerán el pensamiento nuevo e innovador que gira en torno de modelos de colaboración de negocios que impulsan al crecimiento sostenible para todos los asociados, alientan la acción de la industria y entregan sobre las cambiantes preferencias de los consumidores a nivel mundial.

#BrandEngagement #nrf16

Ponentes:

**Patrick Bousquet-Chavanne**

Director Ejecutivo de Marketing e Internacional (CMO)

Marks and Spencer plc

**Kees Jacobs**

Líder de Compromiso de Consumidor Global y Red de Valor para Productos de Menudeo y de Consumo

Capgemini

**Peter Sheahan**

Fundador y Director Ejecutivo del Grupo

Karrikins Group

Patrocinador:

Capgemini

---

**MARTES 19 DE ENERO DE 2016**

---

7:15 am - 8:00 am

Evento de Generación de Contactos

Sala: Nivel 4, River Pavilion

**Reunión con Minoristas**

¡Comience su mañana conociendo y creando nuevos contactos con otros minoristas! Aproveche este evento de generación de contactos que solo está abierto para minoristas, y que le brinda la oportunidad de contactar a colegas y hablar de negocios mientras disfruta su café matutino. Inicie la conversación en una de las 15 a 20 mesas redondas, dirigidas por diferentes líderes de la industria. Las mesas redondas le permitirán participar en conversaciones francas sobre los temas comerciales más populares del momento. ¿Tiene reservas para intentar alguna nueva táctica online? Escuche el testimonio de las personas que han pasado por experiencias similares. ¿Está pensando aumentar su presencia en los medios sociales? Obtenga consejos de compañeros minoristas sobre cómo lo lograron.

Este es EL lugar donde no habrá ningún tipo de restricciones en las conversaciones no competitivas sobre los pasos en falso y los próximos pasos en el mundo del menudeo. ¡El espacio es limitado, no se olvide de reservar su lugar!

Los temas incluirán, pero no se limitarán a, lo siguiente:

- Cultura
- Innovación
- Laboratorios
- Liderazgo
- Asesoría
- Móvil
- Adquisición de Nuevos Clientes
- Minoristas de Próxima Generación
- Omnicanal
- Estructura Organizativa
- Carrera de Minorista
- Diseño y Usabilidad de Sitio
- Medios Sociales
- Cadena de Suministro
- ¡Y mucho más!

8:30 a.m. - 10:00 a.m.

Discurso Principal

Sala: North Hall

### **Liderando la Transformación Digital en una Industria Rápidamente Cambiante: Una Conversación con Kenneth Chenault**

Durante los 165 años de historia de American Express, la compañía ha pasado de ser una empresa de transporte de carga a una empresa líder de pagos con un alcance realmente global. A medida que el mundo físico y el digital confluyen, la organización ha incrementado su velocidad y agilidad de innovación para responder a un ecosistema dinámico con múltiples actores importantes. Kenneth Chenault, Director y CEO de American Express Company, destacará la importancia de la reinención continua frente a la desarticulación y la innovación de la industria, que comienza como una respuesta a las necesidades del consumidor. En una conversación con el Director y CEO de Macy's, Terry Lundgren, Chenault compartirá sus conocimientos y experiencias en el recorrido de la transformación digital de American Express, incluyendo el beneficio de la tecnología móvil para profundizar las relaciones entre comerciantes y clientes y la creación de nuevas asociaciones con las redes sociales y digitales para ayudar a fortalecer atributos tradicionales de la marca, como el servicio de relaciones personalizadas y la confianza sin precedentes de los consumidores. Compartirá su visión de concentrarse en prosperar en un mercado de rápido crecimiento de \$125 billones, donde es posible que el plástico desaparezca; las consecuencias de la desarticulación de la industria de pagos y las poderosas alianzas con marcas como Twitter, Uber, Trip Advisor, NYC taxi cabs y Amazon, han ayudado a American Express a continuar en su camino para otorgar gran valor a los consumidores actuales y a la próxima generación de consumidores.

#DigitalTransformation #nrf16

Ponentes:

#### **Kenneth Chenault**

Director y CEO

American Express Company

#### **Terry Lundgren**

Director, Presidente y CEO

Macy's, Inc.

Patrocinado por:

American Express Company

9:15 AM - 3:00 PM

Sala: Nivel 1, Salón EXPO, Plataforma de lanzamiento

### **Plataforma de lanzamiento - Charlas**

BIG Show EXPO de Comercio Minorista es el lugar para la última tecnología en ventas al por menor y, en el año 2016, estamos creando un área especial para empresas nuevas, pequeñas y jóvenes de tecnología en ventas al por menor que están a punto de tener un gran impacto en la industria - La Plataforma de Lanzamiento del BIG Show EXPO de Comercio Minorista. En el Salón EXPO Nivel 1 se desarrollarán eventos de primera categoría, y se mostrarán las empresas en crecimiento más prometedoras.

9:15 AM - 9:30 AM

Xhockware, SA / YouBeep – Tome Control sobre la Experiencia de Compra en las Tiendas

9:45 AM - 10:00 AM

Freightos (Tradeos Ltd) / El Uber de carga: Transparencia y Eficiencia para la Logística Internacional

10:15 AM - 10:30 AM

Bluefox.io / Conexión Digital-Física sin Aplicación o Acceso al Sitio

10:45 AM - 11:00 AM

ShipHero / Competir con Amazon en Entrega sin Gastar Miles de Millones

1:15 PM – 1:30 PM

StepsAway, Inc. / Conectar las Promociones de los Minoristas a los Smartphones de los Compradores en los Centros Comerciales

1:45 PM – 2:00 PM

Connect Oasis, Inc. / Gestión de Cumplimiento de Comercialización en la Era Digital

2:15 PM – 2:30 PM

MSP International Services Corp. / Hágase Cargo de su Contenido DAM para una Comercialización más Eficaz

2:45 PM – 3:00 PM

TransactionTree, Inc. / Recibos = Ingresos<sup>2</sup>

10:15 AM - 10:45 AM

Sesión simultánea

Sala: Salón E, 1E 14

**Adoptar un Comercio Centrado en el Cliente: Estado de la Industria**

Tema: Dinámica Organizacional

El cliente minorista promedio se relaciona con las marcas en su Smartphone un día, en su iPad al día siguiente y una semana después visita la tienda. Pero si los vendedores minoristas no pueden unificar los datos de los clientes a través de todos sus canales, ¿cómo podrán generar experiencias de compra que finalmente entreguen el producto correcto al cliente correspondiente? En esta sesión, la firma de inteligencia de clientes Revmetrix resalta las nuevas investigaciones sobre cómo los vendedores minoristas están construyendo una visión de sus negocios centrada en el cliente. Después, Mark Friedman explica cómo Steve Madden está implementando la visión de 360 grados del cliente en toda la organización para mejorar la toma de decisiones, complacer a los clientes y hacer crecer el negocio.

Moderador:

**Hemang Gadhia**

CEO

Revmetrix

Ponentes:

**Mark Friedman**

Presidente

Steven Madden Ltd.

**Andrea Weiss**

Fundador

The O'Alliance

10:15 AM - 10:45 AM

Sesión simultánea

Sala: Salón de Eventos Especiales (1DMR)

**Tiendas Conectadas: Cómo Servir al Cliente Digital**

Tema: Experiencia Minorista

El día en que el 100% de los compradores esté el 100% conectado se acerca rápidamente. En este mundo del cliente conectado y digital, las tiendas continúan experimentando e innovando. Esta sesión cubrirá quién está haciendo qué cosa y quién está liderando la curva de la innovación a partir de los resultados del Índice de Comercio Minorista Omnichannel más importante de la industria, proporcionado por NRF-FitForCommerce. Esta sesión incluirá algunos de los "trucos reales, tangibles y virtuales" que se utilizan en la industria y que son concebidos por innovadores omnichannel y digitales, desde tiendas y socios de ventas equipados con datos hasta espejos y vestidores inteligentes.

Moderador:

**Bernardine Wu**

CEO

FitForCommerce

Ponentes:

**Fred Argir**

VP, Director Temacutivo del Área Digital

Barnes & Noble, Inc.

**Healey Cypher**

CEO y Fundadora

Oak Labs, Inc.

Patrocinado por:

10:15 AM - 10:45 AM

Sesión simultánea

Sala: Salón E, 1E 16

**Crear una Relación Personal a través de la Ciencia del Cliente**

Tema: Experiencia Minorista

¿Entiende realmente las necesidades y deseos de sus clientes? ¿Está listo para repensar la información a fin de cambiar las expectativas de sus clientes y su capacidad de generar una relación más personal con los mismos? Poner al cliente en el centro de todas las decisiones es lo que realmente les hace la vida más fácil - y ellos lo recompensarán con su lealtad. Es un cambio de mentalidad, de pensar acerca de las herramientas y canales a construir relaciones realmente significativas con sus clientes - y eso significa un "compromiso personalizado".

¿Ya se siente incómodo? Esta sesión le mostrará por qué debería sentirse completamente cómodo. Todo se centra en cómo cuidar al cliente a partir de la transparencia y la confianza. The Kroger Co.- en conjunto con el gigante más nuevo de información sobre el cliente, 84.51°--compartirá estrategias de alto nivel y conocimientos prácticos sobre cómo utilizar la ciencia y el análisis del cliente para crear relaciones auténticas y duraderas con los mismos.

Ponentes:

**Yael Cosset**

CIO

84.51

**Mateo Thompson**

VP, Negocio Digital

The Kroger Co.

10:15 AM - 10:45 AM

Sesión simultánea

Sala: Salón A, 1 A 10

### **Gestionar Modelos Internacionales Complejos**

Tema: Mercados Globales

¿Cómo puede optimizar su modelo operativo para una base global de clientes variados y exigentes? Tobias Wasmuht de SPAR Internacional ha sido fundamental en la construcción de la identidad de la marca a nivel mundial como cadena y franquicias minoristas multinacionales, con aproximadamente 12.500 tiendas en 35 países alrededor del mundo. Basándose en sus experiencias en la implementación de nuevos conceptos de comercio minoristas a través de múltiples mercados, Wasmuht discutirá cómo elegir el modelo adecuado para la nueva entrada en el mercado, y cómo organizar una cadena de suministros que es cada vez más compleja. También explicará las dificultades de gestionar de un equipo internacional en una marca de comercio minorista mundial en constante crecimiento.

Moderador:

**Chris Field**

Director

Fieldworks Marketing

Ponente:

**Tobias Wasmuht**

CEO

SPAR Internacional

10:15 AM - 10:45 AM

Sesión simultánea

Sala: Salón A, 1 A 06

### **La Carrera hacia el Fondo y Cómo Ganar en el Mundo de la Promoción de Precios Locos**

Tema: Minorista Moderno

¿Cómo pueden las marcas y los minoristas construir acciones y lealtad de los clientes en la locura de las promociones multicanal? En esta sesión, oradores expertos compartirán conocimientos y datos de compra para revelar cómo romper la adicción de los compradores hacia las promociones y crear una acción sostenible. También mostrarán los hábitos de compras de cada demografía y participación de dólares gastados al por menor en diferentes canales (online y en las tiendas) para proporcionar conocimientos acerca de qué puede hacer para escapar de la carrera hacia el fondo. Los participantes saldrán de la sesión con la comprensión de cómo los datos de compra pueden ayudar a construir una estrategia eficaz de lealtad del cliente utilizando el comportamiento de compras, las actitudes y las oportunidades multicanal. Preparados con este conocimiento, los minoristas y las marcas pueden concentrarse mejor en sus audiencias y obtener una ventaja competitiva en el mercado para impulsar las ventas y aumentar sus resultados.

Ponentes:

**Robin Lewis**

CEO y Fundadora

The Robin Report

**Andrew Mantis**

EVP, Seguimiento de Pedidos

NPD Group

Patrocinado por:

NPD Group

10:15 AM - 10:45 AM

Sesión simultánea

Sala: Salón E, 1E 07

### **¿Qué Sigue en Cuanto a Pagos?**

Tema: Inspirados por Tecnología

Todos los tipos de minoristas tiene tres pensamientos cuando se trata de aceptar pagos: Podemos disminuir los costos operativos del proceso, cómo podemos estar tan seguros con los pagos digitales, y cómo podemos asegurarnos de que estamos cobrando, reembolsando y procesando los pagos de manera correcta. Acompañe a Les Matthews, quien dirige el equipo de comerciantes digitales y emergentes para MasterCard en Norte América, y su panel de minoristas virtuales y tradicionales, que hablarán sobre cómo aprovechar la última tecnología de pago para evolucionar la experiencia de comercio electrónico, generar lealtad e incrementar las ventas de una manera garantizada, segura y precisa.

Ponentes:

#### **Michael Haswell**

Dir., Asociaciones de productos, Google Commerce

Google, Inc.

#### **Jodie Kahn**

Director General de Consumidor

FreshDirect

#### **Les Matthews**

SVP, Desarrollo de Mercados EE.UU.

MasterCard Worldwide

10:15 AM - 11:00 AM

Sesión simultánea

Sala: Nivel 1 Salón EXPO, Escenario EXPO

### **Grandes Tendencias Crecientes: Eficiencia futura de las marcas**

Tema: Minorista Moderno

¿Cuáles son los cambios sociales - o las grandes tendencias - que van a cambiar su negocio en los próximos años? El consumidor de preferencia digital es más global y cambiante que nunca, y las marcas necesitan saber cómo abordarlos y obtener su lealtad. The Future Laboratory definirá las fuerzas más influyentes a la hora de determinar el comportamiento del consumidor, tales como Nuevas Fronteras Sensoriales, el Ser Optimizado, Sistemas de Identidades Ágiles y de Nuevo Valor. Esta presentación lo llevará un paso más cerca de los consumidores del mañana, dándole una guía práctica para incorporar el conocimiento sobre el consumidor a su estrategia de negocio.

Ponente:

#### **Chris Sanderson**

Co-Fundador y Director Creativo

The Future Laboratory

11:00 AM - 11:30 AM

Sesión simultánea

Sala: Salón E, 1E 07

### **Activar y Acelerar – Construya Tiendas Físicas en Cualquier Lugar del Mundo con Recetas de Infraestructura Escalable y Experiencia Local**

Tema: Experiencia Minorista



Los minoristas estadounidenses constantemente piensan acerca de su próximo paso. Ya sea expandirse a nivel nacional o aventurarse en el mercado internacional, hay muchos desafíos a tener en cuenta cuando se elaboran estos planes. Field Nation, el sistema líder mundial de gestión independiente, ha ayudado a los minoristas a gestionar la expansión y el mantenimiento interno en indumentaria y otros ámbitos de comercio minorista. En esta sesión, se escuchará a minoristas de todo tipo comentar sobre experiencias propias con evoluciones escalables a nivel internacional, así como sobre el mantenimiento interno, los puntos difíciles que enfrentaron y las soluciones que pusieron en funcionamiento para ejecutarlas con éxito.

Moderador:

Ponentes:

**Ray Caul**

VP, Servicios Gestionados de Minorista

Fujitsu

**Billy Cripe**

CMO

Field Nation

**Doug Lacy**

Presidente

Pivotal Global

Patrocinado por:

Field Nation

11:00 AM - 11:30 AM

Sesión simultánea

Sala: Salón E, 1E 16

**Convergencia de Comercio: Acortando la Brecha con la Tienda**

Tema: Inspirados por Tecnología

A menudo, los clientes comienzan sus recorridos de compras fuera de las cuatro paredes de la tienda y los minoristas quieren facilitar su capacidad de comprar a través de varios canales. Pero este escenario presenta desafíos, como la visibilidad del inventario, los depósitos de información y la cultura de la empresa, que hacen que sea difícil alcanzar el objetivo de un único sistema de venta para un ámbito omnichannel.

En un debate moderado con el analista de RSR Brian Kilcourse, Andrew Laudato de Pier 1 y Bruno Mourão de Sonae, escuche detalles acerca de cómo están abordando la convergencia de plataformas: lo que funcionó y lo que no, lo que desearían haber sabido antes de empezar y hacía dónde piensan que se dirige el futuro de los puntos de venta en las tiendas.

Moderador:

**Brian Kilcourse**

Socio Director

Retail Systems Research

Ponentes:

**Andrew Laudato**

SVP y CIO

Pier 1 Imports

**Bruno Mourão**

Líder de Estrategia, Experimentación y Alianzas Estratégicas de TI

Sonae

11:00 AM - 11:30 AM

Sesión simultánea

Sala: Salón A, 1 A 10

### **E-Mazing - El Poder Imparable del Mercado Virtual**

Tema: Mercados Globales

Los mercados virtuales no son sólo un rival del comercio directo; están estableciendo nuevos estándares de servicio al cliente que los minoristas se esfuerzan por igualar. En esta sesión, tomadores de decisiones de alto nivel de algunas de las plataformas virtuales más exitosas del mundo describen por qué los minoristas deberían incorporar los mercados de comercio electrónico como parte de su estrategia de crecimiento global y cómo deberían hacerlo.

Entre el grupo de expertos se encontrarán representantes de Amazon, la tienda virtual más grande del planeta; la plataforma basada en japonés Rakuten, que atrae a \$17 mil millones de ventas anuales; y MercadoLibre, el mayor ecosistema de comercio electrónico en América Latina.

Ponentes:

#### **Michael DeSimone**

COO

ShopKeep

#### **Ryan Miller**

VP, Estrategia de Comercio Electrónico Global

Rakuten

#### **Sean Summers**

VP, Mercado

Mercado Libre

#### **Jordan Sweetnam**

VP, Experiencia de Vendedor

eBay

11:00 AM - 11:30 AM

Sesión simultánea

Sala: Salón A, 1 A 06

### **¿Por qué su campaña para móvil debe tener un componente basado en la ubicación?**

Tema: Minorista Moderno

Las tecnologías de macro y micro localización están llenando la brecha entre el aumento del marketing digital inteligente y las inversiones tradicionales existentes de los minoristas. También permiten realizar campañas para móviles, a fin de enviar a los clientes mensajes personalizados y de mayor impacto en momentos y lugares óptimos para promover tanto las compras en la tienda como la lealtad de marca a través de varios canales. Mientras tanto, los minoristas inteligentes también están abriendo nuevas oportunidades de ingresos mediante la venta del espacio de su tienda digital a la vez que garantizan la privacidad de sus clientes. Tome notas mientras Kraft Heinz, ahora la quinta compañía más grande del mundo en ventas de alimentos, se une al proveedor de ubicación Gimbal para compartir las mejores prácticas, las lecciones aprendidas sobre cómo la aplicación de conocimientos de ubicación y el compromiso pueden impulsar el potencial de su estrategia omnichannel.

Ponentes:

#### **Jeff Russakow**

Director Ejecutivo

Gimbal, Inc.

#### **Brian Sobecks**

Innovador Digital en Jefe y Evangelista

Kraft Heinz Company

11:15 AM – 12:00 PM

Sesión simultánea

Sala: Nivel 1 Salón EXPO, Escenario EXPO

**Aumentando Bases: Crear una Marca Americana para el Futuro**

Tema: Minorista Moderno

Para Shinola, un minorista advenedizo, la combinación improbable del lugar, las sociedades y la marca ha creado una de las historias de comercio minoristas más fascinantes de los últimos años. En el recorrido de esta empresa "Made in Detroit" ha formado sociedades dentro de la comunidad - desde grupos educativos y emprendedores a los grupos relacionados con el personal- para crear una marca de lujo altamente deseable y, a la vez, ha reinventado la comunidad en la que se produce y propiciado la revitalización de su centro urbano. Shinola, que ahora está ampliando su colección de relojes, bicicletas y artículos de cuero, es el ejemplo de la próxima generación de comerciantes y diseñadores centrados en la comunidad que alimentan el movimiento de Detroit. Aprenda cómo los minoristas pueden fortalecer una industria y una comunidad.

Ponente:

**Heath Carr**

COO

Bedrock Manufacturing (Filson/Shinola)

12:15 PM – 1:00 PM

Sesión simultánea

Sala: Nivel 1 Salón EXPO, Escenario EXPO

**Minorista Ágil - Adoptando el ritmo del cambio**

Tema: Experiencia Minorista

Los compradores de hoy en día existen en un mundo que se mueve a un ritmo sin precedentes y sin tregua. Es hora de aceptar que la tienda ya no puede estar quieta y, de hecho, que nunca está verdaderamente "terminada". Las marcas consideran que no pueden permitirse el lujo de experimentar, cuando la verdad es que no pueden darse el lujo de no hacerlo. Los comerciantes tienen que responder y experimentar – eso es un minorista ágil. Tienen que pensar como empresas nuevas y adoptar el enfoque de Silicon Valley, "fallar primero, fallar rápido, aprender e iterar." La buena noticia es que la tecnología está emergiendo para dar lugar al minorista ágil. Lo que falta son las herramientas y los procesos para desarticular y revolucionar el proceso de diseño de la tienda. En esta sesión, FITCH estrenará una nueva metodología que aporta conceptos ágiles al mercado, presentará ejemplos de la vida real de los minoristas actuales que utilizan este modelo con éxito, y mostrará cómo las tiendas del futuro adoptarán este cambio.

Moderador:

Ponente:

**Christian Davies**

Director Creativo Ejecutivo, América

FITCH

1:15 PM - 2:00 PM

Sesión simultánea

Sala: Nivel 1 Salón EXPO, Escenario EXPO

**Alibaba Salva las Tiendas: El poder los minoristas de tercera ola**

Tema: Experiencia Minorista

Entonces, ¿cómo un gigante en tecnología de Hangzhou, China marca el inicio de una revolución en el comercio minorista físico? A medida que la última investigación sobre el consumidor ofrece algunas respuestas tempranas, esta sesión lo introducirá a los minoristas tercera ola (piense en Shake Shack o Warby Parker) que han dirigido su atención a la calidad sobre el precio y están duplicando sus ventas por pie cuadrado. Esta revolución en la experiencia de la tienda está transformando el modelo de venta minorista tradicional. Aprenda cómo los minoristas pueden mantener la relevancia de las tiendas físicas en la era digital. Obtenga una introducción a los cinco atributos básicos de la tercera ola de venta minorista y aprenda cómo mantener a sus clientes enamorados de sus activos más grandes: sus tiendas. Déjese inspirar por esta nueva generación de marcas minoristas independientes, adopte la tercera ola y vuelva a prosperar.

Moderador:

Ponente:

**Lee Peterson**

EVP, Marca, Estrategia y Diseño

WD Partners

1:30 PM – 2:30 PM

Sesión Principal

Sala: Salón Norte

**Minorista Perturbado: Navegando por la Era Digital**

La industria al por menor no se enfrenta a la desarticulación - ya está desarticulada. De las cadenas de suministro a las tecnologías exponenciales explosivas, ningún rincón ni categoría en el mercado se ha dejado sin tocar. Con las barreras de entrada prácticamente eliminadas, el panorama competitivo ha cambiado - y continuará moviéndose a un ritmo mucho más rápido. Por otra parte, la Ley de Moore, que sostiene que la tecnología se duplica cada dos años, está afectando al comercio minorista a gran escala y las transacciones digitales resultantes representan \$2.2 billones de las ventas actuales en tiendas minoristas. ¿Cómo pueden los interesados mantener el ritmo? ¿Cómo van a hacer los minoristas para navegar en un entorno empresarial cada vez más competitivo e innovar su propuesta de valor? Líderes minoristas de las mejores marcas profundizarán acerca de los desafíos que enfrentan los minoristas de hoy y ofrecerán una mirada hacia el futuro de la industria, el papel que juega lo digital y el ecosistema de negocios cambiante en el que operan las marcas.

#RetailDisrupted #nrf16

Ponentes:

**Paul Gainer**

EVP, Disney Retail

Disney Consumer Products

**Christiana Shi**

Presidente, Global Direct to Consumer

NIKE, Inc.

**Rod Sides**

Vicedirector, Líder de Comercio Minorista y Distribución de los Estados Unidos

Deloitte LLP

**John White**

COO y EVP

Fossil Group, Inc.

Patrocinado por:

Deloitte

2:15 PM – 3:00 PM

Sesión simultánea

Sala: Nivel 1 Salón EXPO, Escenario EXPO

**Pensamiento Moda - Proveer Comercio Minorista Innovador como un Diseñador de Modas**

Tema: Minorista Moderno

Nadie (al menos en los EE.UU.) realmente necesita otra camiseta o un par de jeans! Sin embargo, el mercado de la indumentaria en los Estados Unidos es un mercado multimillonario. La moda es excelente en lo que a aspiraciones se refiere, ahondando en tendencias y utilizando el pensamiento lateral para presentar formas nuevas e innovadoras de conectarse con los clientes. Aprenda qué es el pensamiento moda y cómo integrar los principios del pensamiento moda a cualquier negocio minorista - incluso si el suyo está lejos de estar de moda. Se abarcará todo, desde la integración de las tendencias en sus ventas y las estrategias de marketing hasta anticipar lo nuevo y renovar lo viejo. Esta sesión destaca lo que es distintivo acerca de la forma en que funciona la industria de la moda - y es aplicable a su propio negocio.

Ponentes:

**Natalie Nixon**

Dir., Programa MBA de Diseño Estratégico

Philadelphia University

**Justin Rosenberg**

Fundador y CEO

Honeygrow

2:45 PM – 4:00 PM

Sesión Principal

Sala: Salón Norte

**¿Físico o digital? ¡La respuesta es AMBOS!**

Ya está en marcha un cambio radical en cuanto a la manera en que pensamos el espacio minorista. Una tienda ya no es sólo una tienda - es ahora una TIENDA, una SALA DE EXPOSICIÓN y un ALMACÉN. En el pasado, la relación minorista/desarrollador estaba diseñada para abrir una tienda; una vez que la tienda abría esa relación se terminaba. A medida que el comercio minorista físico y el digital convergen, la relación desarrollador/minorista se debe ampliar y profundizar luego de que la tienda abre. Tres de los principales ejecutivos de la industria discutirán cómo han desarrollado una estrategia física Y digital para generar una relación más humana, íntima y en tiempo real con sus clientes. Los oradores explorarán por qué debemos hacer más para compartir conocimientos e información sobre los clientes a fin de proporcionarles los productos, servicios y experiencias que desean. No es una elección entre la presencia física o digital - la respuesta es AMBAS.

#ConvergeRetail #nrf16

Moderador:

**Courtney Reagan**

Reportera de Comercio Minorista de CNBC

CNBC

Ponentes:

**Steven Lowy**

Co- Director Ejecutivo

Westfield Corporation

**Sir Charlie Mayfield**

Director

John Lewis Partnership

**Kevin Plank**

Fundador, Director y CEO

Under Armour

## MIÉRCOLES 20 DE ENERO DE 2016

---

8:30 AM - 9:45 AM

Sesión Principal

Sala: Salón Norte

### **El futuro de todo: Tendencias Fundamentales para Anticipar Qué Viene para el 2016 y Más Allá**

Comprenda los factores macro en tendencia para obtener una mejor comprensión del punto de vista del consumidor y de los grandes cambios a punto de influir y dar forma al futuro. Marian Salzman, CEO de Havas PR North America, ofrece sus conocimientos únicos con un enfoque que penetra en una docena de pronósticos. Lo más importante para el comercio minorista son la importancia de la compañía que tiene y los interminables problemas de transparencia. Marian compartirá observaciones frescas y significativas para el 2016 que ayudarán a los minoristas a construir una estrategia y una experiencia única para sus clientes.

#RetailTrends #nrf16

Ponente:

**Marian Salzman**

CEO, Havas PR North America

Directora, Havas PR Global Collective

10:00 AM - 11:45 AM

Discurso Principal

Sala: Salón Norte

### **“BIG Fast Track” Minorista 2016: La Necesidad de Velocidad – Acelerar el Comercio Minorista Hoy**

El cambio es inminente. Y en el comercio minorista, este cambio se ejecuta exponencialmente más rápido a medida que la industria se acerca al futuro. Al asociarse con el acelerador de comercio minorista de NYC, XRC Labs, el programa “Fast Track” de este año cuenta con un plantel fresco de empresarios que están forjando modelos de negocio nuevos y significativos para impactar a minoristas y consumidores, mientras que hacen frente a algunos de los problemas más complejos de la industria. Cada empresa fue seleccionada por un riguroso proceso de aplicación en busca de las mejores empresas de comercio minorista nuevas de las costas Este y Oeste.

#BigFastTrack #nrf16

Moderador:

**Pano Anthos**

Director General

XRC Labs

### **Sesión 1 de “Fast Track”: Construir una Fuerza Laboral Milenaria “On-demand”**

Expositores: **Stacey Ferreira**, Co-Fundadora y CEO, Forrge

Uber hizo que fuera común que la gente trabajara horas extras para conseguir más dinero, pero conducir y limpiar casas no deberían ser las únicas opciones. Los milenarios quieren vivir en un mundo donde el trabajador puede escoger en qué, cuándo y dónde trabaja en todo momento. Stacey Ferreira, co-fundadora y CEO de Forrge, 2015 Thiel Fellow y autor de “2 Billion Under 20: How Millennials Are Breaking Down Barriers & Changing the World”, explica que Forrge está construyendo una fuerza de trabajo milenaria “On-demand” para los minoristas, ya que el sector del comercio minorista puede aprovechar a los profesionales independientes y a los trabajadores autónomos, que conforman un 40% de la fuerza de trabajo. Stacey vendió su última empresa en 2013, MySocialCloud, cuyos inversionistas incluyen a Sir Richard Branson, Jerry Murdock, y Alex Welch.

## **Sesión 2 de “Fast Track”: Crear Indumentaria Sostenible, Sin Costuras y De Alta Calidad**

Ponente: **Natalia Allen**, CEO y Fundadora, Natalia Inc.

Para hacer la ropa que tienes en tu armario se utilizaron más de 8.000 productos químicos, y se utilizaron más de 1.800 galones de agua para fabricar los jeans que lleva puestos. En una industria en la que los productos químicos, los residuos y las prácticas de producción insostenibles son la norma, un nuevo movimiento de diseñadores está revolucionando el proceso de fabricación para generar basura cero. Una de los 100 profesionales más creativos de Fast Company y líder mundial joven del World Economic Forum, la diseñadora de Nueva York Natalia Allen comparte su enfoque sobre el uso de la tecnología de enhebrado 3D para crear vestidos sin costuras y de alta calidad para la mujer profesional moderna en 30 minutos.

## **Sesión 3 de “Fast Track”: El Internet de Entender las Cosas: El contexto es la clave**

Ponente: **Michelle Bacharach**, Co-Fundadora, FindMine

Si el término simple para el Internet de Cosas es aparatos que hablan uno con otro, entonces las tecnologías en el espacio de comercio electrónico están actualmente preparando el camino para el movimiento a partir de la comprensión de la relación que tienen los aparatos entre sí. Michelle Bacharach, la co-fundadora y CEO de Findmine, explica la importancia de permitir que los productos entiendan la relación que tienen entre sí, lo cual permite que los minoristas puedan agrupar inteligentemente sus mercancías online de manera eficiente. Findmine es un algoritmo patentado que ingeniosamente reúne una colección de productos surtidos en los sitios web de comercio electrónico a través del reconocimiento de patrones, lo que hace que los productos sean relevantes y aplicables al consumidor final.

## **Sesión 4 de “Fast Track”: Liberar el Valor Latente en la Economía**

Expositores: **Nikki Lawrence** y **Casey Sullivan**, Co-Fundadores, Gleem & Co.

Hoy en día, \$5 billones de dólares en joyería se almacenan en los armarios y mesitas de noche de los hogares alrededor de todo el mundo. Encontrar colecciones raras y únicas alrededor del mundo ahora puede articularse con la tecnología: desde un brazalete utilizado por Coco Chanel hasta un alfiler usado por un pasajero de elite del Titanic, hoy en día los tesoros pueden ser autenticados y conservados para garantizar que los compradores y los vendedores obtengan el precio que merecen. Una plataforma de tecnología revolucionaria que sirve como alternativa a la dudosa casa de empeño: Nikki Lorenzo y Casey Sullivan discutirán la importancia de la construcción de confianza online, y explicarán la historia de Gleem & Co, una plataforma de joyería en consignación que alberga 1 de los 46 tasadores del mundo.

## **Sesión 5 de “Fast Track”: Fabricación en Pequeños Lotes A Partir de los Datos**

Expositores: **Kevin Flammia** y **John Reynolds**, Co-Fundadores, RFM

La tabla del talles para el cuerpo humano ha sido la mismo desde la Segunda Guerra Mundial. Con el inicio del análisis de datos, la creación de prendas para el tamaño medio se desarticula completamente debido a la fabricación en pequeños lotes a partir de los datos. Graduados de Harvard Business School, Kevin Flammia y John Reynolds, 6”3’ y 6”10’ respectivamente, cuentan sus historias personales acerca de no poder encontrar ropa que les quede bien toda su vida. Con 3 años de datos protegidos, el dúo está cambiando el sector de la confección tradicional aprovechando la base de datos para determinar inteligentemente nuevas medidas y normas de clasificación, y adaptarlo a lo largo del tiempo en base a los tipos de cuerpos variables.