

Sábado, 11 de Janeiro, 2014
Recepção Internacional

Evento de intercâmbio profissional

Sala: Galeria, Piso 4, Centro de Convenções
17:30 às 19:00 horas

Com a presença de varejistas de mais de 82 países, já não é mais segredo que o BIG Show do Varejo é um sucesso internacional. Para dar as boas vindas aos participantes internacionais aos EUA e à nossa convenção anual, a NRF convida para uma Recepção Internacional na noite de sábado, antes da abertura oficial do evento. Esta é uma grande oportunidade de conagraçamento e realização de novos contatos de negócios. A Recepção Internacional está aberta aos participantes que têm companhias fora dos EUA.

Patrocínio da Sessão:



St. Michael Strategies

Domingo, 12 de Janeiro, 2014

À Frente da Corrida: Estratégias para Vencer a Concorrência

Sessão de Breakout

Módulo: Estratégias Globais

Sala: Hall E, 1E 12-16
8:30 às 9:30 horas

Num ambiente de negócios em rápida evolução, onde as demandas dos clientes forçam os lojistas a oferecer o melhor produto que pode ser comprado através de vários canais, o que é necessário para vencer seu concorrente? Esta sessão falará das oportunidades que poderiam ter o maior impacto no desempenho de uma companhia e gerar uma vantagem competitiva de maior duração. Uma líder do varejo na América Latina destacará as estratégias que ajudam esta companhia a ultrapassar as expectativas dos clientes e a incrementar sua performance.

Palestrante(s):

Claudio Bobrow

Co-fundador

Puket

Marcos Gouvêa de Souza

Sócio Fundador e CEO

GS&MD - Gouvêa de Souza

Caito Maia

Fundador e CEO

Chilli Beans

Alberto Serrentino

Sócio Sênior

GS&MD - Gouvêa de Souza

O Futuro das Compras pelas Redes Sociais

Sessão de Breakout

Módulo: Inovação em Varejo Digital

Sala de Eventos Especiais/Special Events Hall

8:30 às 9:30 horas

Venha participar de uma discussão sobre os princípios subjacentes à criação de uma experiência realmente social de compras online. Os palestrantes examinarão se o conteúdo editorial ainda tem força na esfera do comércio eletrônico, discutirão a influência das redes sociais e as trocas de informações entre consumidores, e explorarão como as parcerias com designers independentes e outras marcas afetam a experiência de compras e aumentam as vendas.

Palestrante(s):

Daniella Yacobovsky

Co-fundadora

BaubleBar

Uma Dupla Poderosa: Fidelidade e Mobilidade

Sessão de Breakout

Módulo: Varejo Móvel

Sala: Hall E, 1E 07-10

8:30 às 9:30 horas

A poderosa combinação de mobilidade com fidelidade chegou para ficar e os varejistas precisam examinar todos os meios à sua disposição para otimizar e maximizar esta dupla. Se utilizadas juntas, tornam-se mais poderosas e criam um maior engajamento, atendem às recompensas, combatem o *showrooming* (quando o cliente pesquisa numa loja física mas compra na loja virtual) e oferecem oportunidades dentro da própria loja, o que beneficia o cliente existente. Este painel explorará e discutirá as oportunidades e desafios entre varejistas que já estão tendo sucesso quando estes dois componentes funcionam em paralelo.

Palestrante(s):

Leslie Hand

Diretor de Pesquisa

IDC Retail Insights

Andy Chu

VP de Divisão e GG
Sears Holding Company

Johnna Marcus

Diretora de Marketing para Tecnologia Móvel e Lojas Digitais
Sephora

Sandi Riffle

Diretora de Melhoria de Processo e Comunicações
Century 21 Department Stores

Pense Diferente: Uso de Dados para Aumentar os Lucros e Manter os Clientes para Sempre

Sessão de Breakout

Módulo: Marketing e Gerenciamento de Marca

Sala: Hall A, 1A 10-14
8:30 às 9:30 horas

O uso de dados de vendas por transação (que consideram o volume, não a relação com os clientes) para ajudar nas decisões de negócios é uma prática comum, mas podem gerar ganhos a curto prazo, em detrimento dos benefícios a longo prazo. Os insights obtidos com a observação, ao longo do tempo, do comportamento de compras dos clientes oferecem uma visão mais holística quando se toma decisões importantes que terão impacto a longo prazo. Esta sessão demonstrará como a aplicação de insights baseados nos dados sobre os clientes ao processo de tomada de decisões pode criar um valor considerável e gerar aumento da rentabilidade.

Palestrante(s):

Emmanuel Déchelette

Gerente-Geral
dunnhumby France

Stéphane Maquaire

CEO
Monoprix

Coffee Break da Palestra de Destaque

Evento de Networking

Sala: North Hall
9:30 às 10 horas

Patrocínio da Sessão:



Palavras de Boas Vindas e Abertura pelo Presidente da NRF

Sessão de Destaque

Sala: North Hall
10 às 10:30 horas

Palestrante:

Stephen Sadove

Presidente do Conselho da NRF

Reimaginando a Rua Principal de Comércio – Como as Lojas Físicas Poderão Prosperar no Século 21

Sessão de Destaque

Sala: North Hall
10:30 às 11:30 horas

A criação de novas “áreas centrais das cidades”, especialmente após a recessão e numa época de aumento do comércio eletrônico, é uma questão de importância crítica para o varejo e as comunidades locais. A empresa mundial líder em desenvolvimento de shopping centers discute as melhores práticas para reformular o modelo tradicional de empreendimento imobiliário de varejo. Isto inclui inovações do mundo inteiro: como varejistas, empreendedores e membros da comunidade podem estabelecer parcerias para criar pontos vibrantes de aglomeração; como maximizar o tempo que as pessoas passam no shopping e os gastos dos clientes; como garantir uma experiência de 5 estrelas para os consumidores; e como o e-commerce e as lojas físicas não precisam se excluir mutuamente. Além disso, dois CEOs da área de varejo virão ao palco para discutir tópicos relacionados aos centros das cidades, inclusive novas abordagens de como envolver a comunidade, maximizar a retenção, o tempo gasto e o volume de compras dos clientes, além dos novos modelos para transformar a experiência e o design de áreas de comércio/shopping centers tradicionais.

Moderadora:

Sue Herera

Co-âncora, Power Lunch
CNBC

Palestrante(s):

Rick Caruso

Fundador e CEO
Caruso Affiliated

Rebecca Minkoff

Estilista de Moda

Rebecca Minkoff

Candace Nelson

Fundadora e Chefe de Pastelaria
Sprinkles Cupcakes

Blake Nordstrom

Presidente
Nordstrom, Inc.

Patrocínio da Sessão:



C A R U S O
AFFILIATED
Caruso Affiliated

Almoço de Networking

Evento de Networking

Sala de Eventos Especiais/*Special Events Hall*
11:45 às 12:45 horas

Quem você conhece é geralmente tão importante como o que você conhece, mas qual seria o melhor lugar do mundo para fazer novos contatos? É o BIG Show do Varejo. A convenção e exibição anual da NRF atrai os profissionais mais brilhantes do setor varejista, vindos do mundo inteiro. Participe com seus colegas do setor neste almoço, onde terá a oportunidade de discutir desafios e sucessos comuns. O Almoço de Networking é aberto a todos os participantes da conferência.

Convergência Centrada no Cliente

Sessão de Breakout

Módulo: Marketing e Gerenciamento de Marca

Sala: Hall E, 1E 12-16
12:45 às 13:45 horas

A previsão dos editores da revista STORES é de que 2013 seria o ano da convergência do varejo centrada no cliente, “conectando Web, Big Data, análise de dados, mobilidade, redes sociais e tudo mais que é digital” com a necessidade de reagir com presteza às mudanças de comportamento dos consumidores. Agora, um ano depois da previsão da STORES, esta sessão discutirá e avaliará esta tendência a partir do ponto de vista dos varejistas. Venha ouvir um painel de líderes e especialistas em comportamento do consumidor sobre a convergência centrada no cliente e sobre o que o setor varejista pode esperar acontecer em 2014. Que

tecnologias estão permitindo a convergência? Como os varejistas estão respondendo às principais mudanças observadas no comportamento dos consumidores? Será que estão ajustando suas estratégias com a rapidez necessária para atender às necessidades daquele consumidor que está “sempre presente” e sempre atrás das melhores pechinchas? Qual é o papel da convergência nas estratégias adotadas para a época de Natal?

Moderador:

Matthew Townsend

Repórter
Bloomberg News

Palestrante(s):

Bill Tancer

GG de Pesquisa Global
Experian Marketing Services

Sean Breckenridge

Diretor de Marketing para Retenção de Clientes e Desenvolvimento
Bass Pro Shops

Erica Dudash

Diretora de Marketing
American Eagle Outfitters

Susan Reda

Editora
STORES Media

O Design Responsivo é Parte da sua Estratégia de Mobilidade?

Sessão de Breakout

Módulo: Varejo Móvel

Sala: Hall A, 1A 10-14
12:45 às 13:45 horas

O Design Responsivo tornou mais fácil para os varejistas atuais alavancarem código e conteúdo em todo tipo de dispositivo móvel e, assim, oferecer uma experiência de mobilidade muito mais atraente para o consumidor. Este painel de peritos examinará as vantagens e desafios, bem como os vários passos para avaliar e passar a adotar o design responsivo.

Palestrante(s):

Aaron Cuker

CEO
Cuker Interactive

Jay Dunn

Diretor de Marketing
Bare Necessities

Jill Renslow

VP de Desenvolvimento de Negócios /Marketing
Mall of America

Dennis Rohm

Diretor de Informática
Indochino

Novas Ideias para Aumentar as Vendas: Merchandising Assimétrico Online e Offline

Sessão de Breakout

Módulo: Estratégias de Merchandising

Sala de Eventos Especiais/Special Events Hall
12:45 às 13:45 horas

Quantos produtos um consumidor realmente vê de cada vez? Eles precisam ser todos da mesma categoria ou o consumidor se interessa mais quando o merchandising é feito por conjuntos de artigos? As Estratégias de Merchandising Assimétrico estão florescendo online com as informações sobre tendências oferecidas por grandes grupos dos próprios consumidores, as quais estão pipocando por toda a Internet. Mas será que estas experiências de "descoberta de produtos online" estão se transformando em vendas efetivas no varejo? Para responder a esta pergunta, buscamos várias fontes, entre elas, uma pesquisa cognitiva sobre memória curta ou imediata e sobre o excesso de estímulos visuais, um exame de truques usados para atrair a atenção do consumidor, e as nossas próprias experiências de laboratório para determinar qual é o volume correto de informações necessário para despertar o interesse dos compradores. Venham ouvir sobre as estratégias de merchandising assimétrico online e offline que utilizam insights sobre os consumidores a partir de perspectivas sociais, científicas e de laboratório.

Palestrante(s):

Arun Arora

SVP e GG de E-Commerce Global
Staples, Inc.

John Jones

SVP e Diretor Executivo de Criação para Ambientes de Varejo e Digitais
R/GA

Duke Marr

Diretor-Gerente de Comércio
R/GA

Oportunidades e Estratégias para Varejistas Globais na América Latina

Sessão de Breakout

Módulo: Estratégias Globais

Sala: Hall A, 1A 06-08

12:45 às 13:45 horas

A expansão global do varejo tem agora um perfil diferente do que tinha há uma década atrás. Em toda a América Latina, a estabilidade socioeconômica gerou uma classe média emergente e o aumento dos empreendimentos de varejo, porém a região ainda está mal servida pelos formatos mais modernos. Esta sessão destaca as oportunidades e estratégias adotadas por varejistas, empreendedores e investidores para oferecer uma experiência incomparável de compras e conquistar os corações e as carteiras dos consumidores nestes mercados de consumo tão complexos e importantes.

Palestrante(s):

Elliott Bross

CEO

Planigrupo

Franco Calderón, MA, CCIM

Presidente

Conexão Latino-Americana do Varejo

Scott Harris

Vice Presidente

Conexão Latino-Americana do Varejo

Agustín Solari

CEO e Fundador

Idearetail SpA

ARTS e a Experiência Ininterrupta de Dados

Sessão de Breakout

Módulo: Tendências da Tecnologia e Aplicações

Sala: Hall A, 1A 06-08

14 às 15 horas

Uma transação em PDV gera uma explosão de dados com envio rápido de informações a todos os departamentos da empresa – as áreas de fidelidade, estoque, preços, itens e pagamentos são apenas a primeira linha de sistemas afetados por uma venda em qualquer canal do varejo. Descubra como gerenciar

suas informações sobre clientes e vendas usando as normas da ARTS (Associação de Normas Tecnológicas do Varejo), o que pode lhe ajudar a capitalizar os insights que você obtém através dos seus dados. Este ano, a ARTS tem o prazer de apresentar planos otimistas para 2014 e demonstrar seus mais recentes produtos, entre eles a versão 3.0 do Customer Data Warehouse, a versão 7.0 do clássico Data Model, os informes técnicos sobre a Trilha do Cliente e os esquemas lógicos de suporte usando Serviços de Localização, Interfaces de Serviço de Precificação e Contribuições Benéficas no Ponto de Venda. Desde o primeiro escaneamento até o pagamento final e a reconstituição do estoque, a ARTS dá suporte total ao Varejo!

Moderador:

Grant Anderson
SVP e CIO
Tuesday Morning Inc.

Palestrante(s):

David Dorf
Diretor Sênior de Estratégia Tecnológica
Oracle Corporation

Tom Litchford
VP de Tecnologias do Varejo
National Retail Federation

Dados que Interessam: O Futuro da Personalização

Sessão de Breakout

Módulo: Inovação em Varejo Digital

Sala de Eventos Especiais/*Special Events Hall*
14 às 15 horas

O interesse por dados e sua interpretação analítica explodiu por toda a área do varejo. Mas, no final das contas, o importante não é acumular os dados mas, sim, o que esta informação significa para os seus negócios e como transformar tudo isto em vendas. Nossos panelistas se aprofundaram muito na ciência de extrair dados sobre os clientes e oferecer uma melhor experiência de consumo, resultando numa maior taxa de conversão. Não se trata de meramente de grandes volumes de dados, mas de dados que realmente interessam. Venha participar desta discussão animada e interativa sobre o futuro do comércio e da personalização.

Palestrante(s):

Zach Davis
Co-fundador e CMO
Stylitics

Nicolas Franchet
Chefe de Varejo e e-Commerce

Facebook

John Mulliken

Co-fundador, Joss & Main

SVP de Iniciativas Estratégicas, Wayfair

Tendências Globais de Inovação no Varejo

Sessão de Breakout

Módulo: Estratégias Globais

Sala: Hall E, 1E 12-16

14 às 15 horas

Os interesses e as necessidades dos compradores estão mudando no mundo inteiro, mas como isto afeta os conceitos do varejo e o engajamento dos consumidores? Na última década, vimos como pequenas lojas migraram para se transformar em mega-lojas (*big-box*), mas agora poderão se realinhar de novo com o conceito de lojas menores. Os varejistas entraram online com toda a força, mas muitos varejistas virtuais puros (*pure-players*) estão pouco a pouco reabrindo pontos de contato físico. As linhas divisórias entre os canais foram se tornando menos nítidas e estão agora quase indistinguíveis. A tecnologia está remoldando o processo de compras nas lojas, porém o “toque humano” ainda é vital para promover uma boa experiência dentro das lojas. Esta sessão comentará os resultados de um estudo sobre varejistas internacionais e destacará conceitos inovadores de varejo e estudos de caso do mundo inteiro.

Palestrante(s):

Fernando Mulas

Diretor de Varejo para a Região EMEA

ASICS Europe B.V.

Neil Stern

Sócio Sênior

Ebeltoft USA/McMillanDoolittle

Max Wittrock

CEO e Co-fundador

mymuesli GmbH

Lourens Verweij

Diretor Global de Desenvolvimento

Ebeltoft Group

Personalizando a Experiência do Cliente

Sessão de Breakout

Módulo: Marketing e Gerenciamento de Marca

Sala: Hall A, 1A 10-14
14 às 15 horas

Em anos recentes, os varejistas têm discutido o valor de estarem mais centrados nos clientes, mas muitos ainda têm dificuldades em usar os dados que coletam para otimizar todas as áreas de suas empresas, especialmente merchandising, marketing e operações das lojas. Uma solução já provada é a adoção de uma abordagem de varejo centrada no consumidor. Venha ouvir da LoyaltyOne o que os consumidores estão dizendo sobre sua atual experiência no varejo e descobrir que companhias estão conseguindo alavancar os insights sobre os clientes para nortear suas decisões de negócios de forma mais eficaz. Também nesta sessão, descubra como a Loblaw, maior rede de varejo de alimentos do Canadá, alavancou os dados sobre os clientes para oferecer uma experiência de consumo realmente personalizada na própria loja e através do seu novo programa de fidelidade.

Palestrante(s):

Peter Lewis

Diretor Sênior de Análise e Fidelidade de Clientes
Loblaw Companies Ltd.

Graeme McVie

VP e GG
LoyaltyOne, Inc.

Patrocínio da Sessão:



LoyaltyOne

Sua Etiqueta Está Aparecendo: de Pronto-para-Vestir a Supermercados, os Varejistas Expandem Suas Operações Através de Marcas Privadas

Sessão de Breakout

Módulo: Estratégias de Merchandising

Sala: Hall E, 1E 07-10
14 às 15 horas

De alimentos a moda, e tudo o mais entre estes produtos, os varejistas estão criando e desenvolvendo etiquetas e marcas privadas em novos ambientes de crescimento. Os conceitos de marca continuam a ajudar as lojas a se diferenciarem entre si e a aumentarem os lucros. Venha ouvir estudos de caso de alguns varejistas peculiares, tanto nacionais como internacionais, que continuam a lançar novas marcas e a expandir seus negócios e lucros de forma correspondente. Você verá como o desenvolvimento empresarial pode promover ou ampliar novos conceitos através de sistemas de lojas dentro de lojas, franquias ou parceiros de licenciamento – trilhas divergentes, mas com a meta comum de criar novos negócios e oportunidades ao alavancar as marcas.

Palestrante(s):

Jordi Allepuz

Diretor Visual
Grupo Cortefiel

Ken Nisch

Presidente do Conselho
JGA

Mortimer Singer

Presidente e CEO
Marvin Traub Associates

Navegando a Realidade Inexorável do Varejo: o que Fazem os CEOs para Prosperar num Mundo Dirigido pelos Consumidores

Sessão de Destaque

Sala: North Hall
15:15 às 16:15 horas

Os próximos 5 anos provocarão mais mudanças na área de varejo do que os últimos 50 anos combinados. A desestruturação tecnológica, combinada com a mudança rápida dos hábitos de consumo, está elevando à estratosfera as expectativas dos clientes, enquanto que as barreiras para entrar na disputa varejista foram definitivamente erradicadas – sem que haja um final desta situação à vista. A área de varejo se encontra num raro “momento de reconfiguração”. Enquanto os CEOs da área de varejo forçam suas organizações a serem mais ágeis, trabalhem de forma mais inteligente e pensem de forma diferente para atender às exigências dos consumidores, já não basta mais simplesmente reagir à mudança. Os CEOs visionários têm que reavaliar suas empresas de varejo – pessoal, processos, parceiros e tecnologias de apoio – e evoluir de forma a prever e adaptar-se de forma proativa às inexoráveis conturbações. Esta palestra de destaque revelará as constatações essenciais de uma pesquisa global com CEOs do setor varejista, e mostrará como os elementos perturbadores do mercado estão tendo impacto sobre os negócios do varejo. Após esta apresentação de resultados, um painel moderado de CEOs da área de varejo discutirá insights que mostram porque os CEOs atuais e da próxima geração têm que evoluir seus modelos operacionais para continuarem a dirigir suas empresas através de mudanças radicais e imprevistas que certamente terão impacto sobre o setor varejista.

Moderador:

Rich Karlgaard

Editor
Forbes, Inc.

Palestrante(s):

Hamish Brewer

CEO
JDA Software

Stuart Baird

Diretor Geral
The Foschini Retail Group

Goving Srikhande

Diretor Geral
Shoppers Stop

Patrocínio da Sessão:



JDA Software Group, Inc.

Recepção da Noite de Abertura

Evento de Networking

Local: Hotel Marriott Marquis Times Square
17:30 às 19:30 horas

A Recepção da Noite de Abertura deslança o BIG Show do Varejo da melhor forma possível: reunindo a todos – varejistas e provedores de soluções, mega-lojas e lojas tradicionais – para uma noite de contatos revigorantes, dando o toque certo para a continuação da nossa conferencia e exibição nos próximos três dias. Esta Recepção da Noite de Domingo está aberta a todos os participantes registrados.

Patrocínio da Sessão:



Microsoft

Segunda, 13 de Janeiro, 2014

Coffee Break da Sessão de Destaque

Evento de Networking

Sala: North Hall
8 às 8:30 horas

Patrocínio da Sessão:



3VR Inc.

Atualização da NRF: a Elevação do Varejo

Sessão de Destaque

Sala: North Hall
8:30 às 9 horas

Palestrante(s):

Matthew Shay

Presidente e CEO
National Retail Federation

Uma Perspectiva Presidencial

Sessão de Destaque

Sala: North Hall
9 às 10 horas

George W. Bush serviu dois mandatos como Presidente dos EUA, dois mandatos como Governador do Texas, além de ter servido na Guarda Nacional Aérea do Texas. Desde que deixou o governo, o Presidente Bush tem participado de uma ampla gama de atividades beneficentes e humanitárias, através do George W. Bush Presidential Center que ele e sua esposa Laura Bush fundaram em Dallas, Texas. Ele continua a ser uma voz de destaque, focalizando sua atenção no crescimento econômico, reforma educacional, saúde global, liberdades humanas e apoio ao pessoal militar.

Nota: Esta sessão é fechada à Imprensa.

Moderador:

Stephen Sadove

Presidente do Conselho da NRF

Palestrante:

George W. Bush

43^o Presidente dos Estados Unidos

Abertura do Salão da Exposição

Salão da Exposição

EXPO Hall
9:00 –18:30 horas

Nosso salão EXPO é onde, num só lugar, você encontra os produtos, tecnologias e serviços mais avançados, além de inúmeras oportunidades de ampliar sua rede de contatos, sem contar as mais de 40 sessões “Exhibitor BIG Ideas” (grandes ideias dos exibidores). Você procura uma solução? Venha encontrá-la aqui. A EXPO está aberta a todos os participantes.

Como a Relevância Pode Levar à Escolha de Sua Marca

Sessão de Breakout

Módulo: Marketing e Gerenciamento de Marca

Sala: Palco da EXPO, EXPO Hall, Piso 1/ *EXPO Stage, EXPO Hall, Level 1*
10:15 às 11 horas

Nesta sessão, o CEO da RichRelevance, David Selinger, estará junto com Rayid Ghani, estrategista-chefe da campanha “Obama for America 2012”, para discutirem a questão da personalização – a chave para transformar um grande volume de dados (*big data*) em dados inteligentes e úteis (*smart data*). A personalização une múltiplos canais – quer seja um cidadão privado que quer escolher uma marca, ou um cidadão público que quer escolher um candidato. Esta sessão falará do que mais preocupa realmente as marcas e os varejistas: a integração de novas tecnologias que transformam *big data* em *smart data* com a tecnologia de legado e – o que talvez seja mais problemático – as mentalidades de legado. Aproveitando estudos de caso feitos em campo, vamos mergulhar no exame de *big data*: O que estes dados realmente significam? Quem possui esses dados? Como se beneficiar com esses dados? Que direção eles estão tomando?

Palestrante(s):

Rayid Ghani

Ex-Estrategista Chefe
Campanha Obama

David Selinger

CEO e Co-fundador
RichRelevance

Em Primeira Mão: a Perspectiva do Varejo Digital em 2014

Sessão de Breakout

Módulo: Tendências da Tecnologia e Aplicações, Inovação em Varejo Digital

Sala de Eventos Especiais/*Special Events Hall*
10:30 às 11:30 horas

O que é mais importante para o varejo digital em 2014? Sucharita Mulpuru, Vice-Presidente e Analista Principal da Forrester Research, oferece seu insight especializado sobre os eventos significativos de 2013 e o que nos espera em 2014. Veja onde os varejistas devem (e não devem) se concentrar, que benchmarks levar em consideração nos planos, e que iniciativas estão nas pranchetas dos varejistas para os próximos 12 meses e mais além.

Palestrante(s):

Jason Goldberg

VP de Estratégias de Comércio e Conteúdo Multicanal
Razorfish

Sucharita Mulpuru

Vice-Presidente e Analista Principal
Forrester Research

Forças Globais do Varejo em 2014

Sessão de Breakout

Módulo: Estratégias Globais

Sala: Hall E, 1E 12-16
10:30 às 11:30 horas

O estudo *Forças Globais do Varejo*, produzido pela Deloitte em conjunto com a revista STORES, faz o ranking dos 250 varejistas top do mundo e oferece insights e perspectivas para todo o setor. A 17ª edição anual do estudo incluirá, pela primeira vez, um ranking dos maiores varejistas online do mundo. Como sempre, o informe fará uma avaliação da economia global e seu impacto sobre os consumidores, além de dar seu índice Q anual dos varejistas. Convidamos todos mais uma vez para ouvir o Dr. Ira Kalish, economista líder da área de varejo e Economista Chefe Global da Deloitte, Touche, Tohmatsu, apresentar os destaques do informe e oferecer seus próprios insights especiais sobre os resultados do estudo.

Palestrante:

Ira Kalish

Economista Chefe Global
Deloitte Research

HGTV HOME: Trazendo Inspiração e Educação à Vida no Varejo

Sessão de Breakout

Módulo: Estratégias de Merchandising

Sala: Hall A, 1A 10-14
10:30 às 11:30 horas

Esta sessão promete fazer uma análise intrigante da utilização da publicidade e marketing convincentes, de embalagens e design de produtos levando em conta as últimas tendências, e de técnicas inovadoras de merchandising na própria loja para manter os consumidores altamente envolvidos antes, durante e após o ponto de compra. O programa de licenciamento do canal HGTV HOME serve como estudo de caso de uma marca que evoluiu de rede de televisão a coleção bem sucedida de produtos, alavancando a voz inspiradora e respeitada da rede para trazer aos consumidores soluções inteligentes e de belo estilo para seus lares. Os palestrantes são os especialistas que criaram o programa HGTV HOME e que podem falar do enfoque

especial adotado, do que funcionou e não funcionou, e dar ideias para os ouvintes implementarem esta estratégia.

Moderador:

Michael Stone
Presidente e CEO
Beanstalk

Palestrante(s):

Sean Bunner
VP de Desenvolvimento de Novos Negócios
HSN, Inc.

Ron Feinbaum
SVP e GG de Produtos de Consumo de HGTV
Scripps Networks Interactive

Eric Gustavsen
Sócio Fundador
Graj + Gustavsen

Robert Spilman, Jr.
Presidente e CEO
Bassett Furniture Industries

Além das Lojas Físicas: Um Diálogo entre Warby Parker e Fast Company de Como Combinar Varejo Físico com Varejo Digital

Sessão de Breakout

Módulo: Experiência na Loja

Sala: Hall E, 1E 07-10
10:30 às 11:30 horas

Warby Parker já abriu quatro lojas físicas de grande sucesso, que vêm crescendo significativamente mais rápido do que se esperava. Mas é ainda um negócio digital: em pesquisa recente de 1.000 clientes, somente 30% disseram que o acesso a uma loja de varejo influenciaria sua decisão de compra. E a companhia planeja abrir mais pontos de varejo em 2014. Venha ouvir as explicações de David Gilboa, Co-CEO da Warby Parker, que, junto com o Editor Executivo da Fast Company, Noah Robischon, discutirá como a nova fabricante de óculos está usando seu know-how online para transformar a experiência de compras no mundo real, e o que a companhia já aprendeu em seu primeiro ano em campo.

Palestrante (s):

David Gilboa
Co-CEO
Warby Parker

Noah Robischon
Editor Executivo
Fast Company

O Novo Papel dos Pagamentos na Economia Digital

Sessão de Breakout

Módulo: Varejo Móvel

Sala: Hall E, 1E 07-10
12:45 às 13:45 PM

A convergência de comércio físico e digital e a evolução dos pagamentos eletrônicos forçou os varejistas a identificar novos métodos de interação e engajamento com os consumidores. Ao realizarem transações com os “novos consumidores”, os varejistas têm que recriar suas estratégias de definição de alvos, marketing, fidelidade e retenção para criar diferenciação e promover o incremento de vendas. Venha ouvir um painel de varejistas líderes do setor falando de suas perspectivas sobre o novo papel dos pagamentos na economia digital e de como estão criando experiências únicas de compras para os consumidores, através de múltiplos canais.

Patrocínio da Sessão: MasterCard

Diretores de Informática do Varejo Refletem sobre suas Prioridades e as Tendências Emergentes da Tecnologia

Sessão de Breakout

Módulo: Tendências da Tecnologia e Aplicações

Sala: Hall A, 1A 06-08
10:30 às 11:30 horas

Os CIOs da área de varejo consideram há muito tempo a revolução omnicanal, os *big data* e os desafios de fornecer as ferramentas corretas de inteligência de negócios para ajudar a executar a estratégia da companhia. A nova realidade é que, agora, o cliente é que está no comando. Os dados têm que ser integrados através de toda a empresa de varejo para se ter uma visão de 360 graus do consumidor e poder localizar e vender as mercadorias a partir de qualquer ponto da companhia. Como evoluiu o papel do CIO do varejo para enfrentar os desafios? Quais são as prioridades de curto e longo prazo para os CIOs do varejo? O que é necessário para fornecer as mais inovadoras soluções de tecnologia do varejo e o que os CIOs do varejo estão enxergando proximamente no horizonte?

Moderador:

Dave Finnegan
Diretor de InBearmações
Build-A-Bear Workshop

Palestrante(s):

Etienne de Verdelhan
Diretor de Informática
L'Occitane en Provence

Kathryn Henry

CIO de Distribuição e Logística
lululemon Athletica Inc.

Janet Sherlock

SVP e CIO
Carter's, Inc.

Decodificar+Criar: Decodificando as Tendências para Criar a Identidade da Marca

Sessão de Breakout

Módulo: Marketing e Gerenciamento de Marca

Sala: Palco da EXPO, EXPO Hall, Piso 1
11:15 às 12 horas

Para esta sessão cerebral inspiradora e provocativa, dois experientes e criativos estrategistas decodificaram a forma de criar vínculos de marca mais significativos e duradouros com os clientes. Os ouvintes poderão entender melhor como fixar uma nova ideia na mente do consumidor ao traduzir tendências em oportunidades e ao narrar uma história interessante. O formato consiste de uma sessão baseada em discussões para apresentar ao público da sala exemplos interessantes de tendências do mundo real, além de um exercício de "tempestade de ideias" cujo objetivo final é conceitualizar e mostrar ao público como dar vida às novas ideias do varejo. Os participantes aprenderão não só como fazer suas próprias previsões de tendências, mas também a identificar oportunidades e criar as histórias de suporte que ecoam na mente dos consumidores nos pontos de convergência das tendências.

Palestrante(s):

Marieke van der Poel

Diretor Comercial
Proef

Frank H Vial

Estrategista Criativo e CEO
flux21:group

Almoço de Premiação do Varejo

Evento de Networking

Sala: North Hall
12 às 13:45 horas

Durante este almoço de premiação, a NRF homenageia e reconhece os varejistas inovadores que tiveram sucesso em posicionar suas companhias à frente das outras. O almoço está incluído no seu registro de participação integral na conferência. Você terá que exibir seu crachá "Full Conference/Delegate" da convenção para entrar no salão.

Speaker:

Mitch Joel

Autor e Presidente
Twist Image

Patrocínio da Sessão:



American Express

Como Conectar-se com os Consumidores na Loja e Online: Novos Insights de Rastreamento Ocular

Sessão de Breakout

Módulo: Experiência na Loja

Sala: Palco da EXPO, EXPO Hall, Piso 1/ *EXPO Stage, EXPO Hall, Level 1*
12:15 às 13 horas

Num mundo perfeito, seria possível ver através dos olhos do consumidor, mas hoje você poderá fazer exatamente isto quando discutirmos os resultados de vídeos e pesquisas de rastreamento ocular de clientes em experiências de compras, tanto nas lojas como online. A pesquisa inclui diferenças básicas entre as experiências, implicações para a otimização das embalagens, merchandising e apresentação da marca, além de vídeos de detecção do olhar dos consumidores que indicam o que os compradores veem e não veem ao navegar pelos websites ou caminhar pelos corredores das lojas. Vamos falar das diferenças globais e de diferentes culturas quanto ao comportamento de compras e vamos aprender com "estudos de caso" de pesquisas conduzidas para a HP, AB-InBev e Nestlé, entre outras.

Palestrante(s):

Raymond Burke

Professor "E.W. Kelley" de Administração de Empresas
Indiana University

Scott Young

Presidente
Perception Research Services

Conheça Bem de Perto os Melhores, Mais Novos e Incríveis Produtos do Varejo

Sessão de Breakout

Módulo: Estratégias de Merchandising

Sala: Palco da EXPO, EXPO Hall, Piso 1
13:15 às 14 horas

Dê uma olhada rápida nos mais novos e interessantes produtos do mercado, desde cereais para o café da manhã até óculos inteligentes e, no meio destes, muitos outros produtos. Há algumas tendências fascinantes em franca ebulição, acionando o desenvolvimento de produtos em áreas e direções que você nunca poderia esperar. Lynn Dornblaser, da Mintel, vai nos falar sobre estas tendências dominantes e sobre os produtos que elas têm gerado, usando vídeos e fotos. Mas haverá também outras formas de experimentar os produtos, seja visualmente, por toque e até por degustação.

Palestrante:

Lynn Dornblaser

Diretora de Inovações e Insights
Mintel Group

Evolução da Moda do Século 21: Macro Tendências que Afetam os Estilos de Vida Atuais

Sessão de Breakout

Módulo: Estratégias de Merchandising

Sala: Hall E, 1E 07-10
14 às 15 horas

Examine de perto a evolução de 2014, um momento importante em que a tecnologia, a inteligência artificial e a cultura pop se fundem com as macro-tendências que estimulam o consumismo. David Wolfe apresentará uma análise das forças que propulsionam o design, inclusive mudanças psicológicas da mentalidade consciente sobre moda. Venha ouvir como a moda está refletindo os estilos de vida atuais com design, cor e padrões têxteis para o momento atual e as próximas temporadas.

Moderador:

Susan Berfield

Escritora
Bloomberg Businessweek

Palestrante:

David Wolfe

Diretor de Criação
The Doneger Group

Como Ter Sucesso no Omnicanal com Processos da Cadeia de Fornecimento Baseados em Normas

Sessão de Breakout

Módulo: Tendências da Tecnologia e Aplicações

Sala: Hall A, 1A 10-14
14 às 15 horas

Nesta sessão, um painel de líderes do varejo e marcas importantes discutirá como esses líderes vêm alavancando as Normas GS1 para alcançar uma visibilidade crítica de ponta a ponta, não só para garantir operações eficazes de produção, mas também para oferecer os melhores resultados possíveis aos consumidores nos pontos de vendas – estejam eles na própria loja ou usando um dispositivo digital. Aprenda como as redes de cadeias de valor de organizações líderes que adotam normas estão minimizando custos e maximizando a velocidade, visibilidade, segurança e sustentabilidade dos processos de negócios no mercado omnicanal atual.

Moderador:

Bob Carpenter

Presidente e CEO
GS1 US

Palestrante(s):

Peter Longo

Presidente

Logística e Operações da Macy's

Mike Molitor

SVP de eCommerce

Kohl's Corporation

Dan Smith

CIO

Hudson Bay Trading Company

Patrocínio da Sessão:



GS1 US

Fregueses Incluídos

Sessão de Breakout

Módulo: Inovação em Varejo Digital

Sala de Eventos Especiais/Special Events Hall
14 às 15 horas

Phil Terry, CEO da Creative Good, discutirá seu livro *Customers Included*, que saiu no outono de 2013, baseado no seu trabalho com mais de 300 grandes marcas, inclusive muitas líderes do setor de varejo. Pioneiro tanto na experiência do freguês como em negócios digitais, Phil contestará a sabedoria convencional sobre as empresas "centradas nos clientes", sugerindo, ao invés disto, um enfoque mais simples e holístico que inclui insights dos clientes na tomada de decisões. Phil concluirá sua palestra como faz no seu livro, chamando atenção sobre o fator crítico que ninguém discute há duas décadas mas que, implementado, pode mudar tudo.

Palestrante(s):

Phil Terry

CEO

Creative Good

A Geração do Milênio e a Paternidade: Mais de 10 Milhões de Novos Fregueses Esperando por Você Sessão de Breakout

Módulo: Marketing e Gerenciamento de Marca

Sala: Hall E, 1E 12-16
14 às 15 horas

A maior e mais influente geração de consumidores que já surgiu até hoje não é um público inalcançável. Apesar de algumas marcas e marqueteiros temerem o desconhecido desta "geração enigma", os verdadeiros vencedores são os marqueteiros que aceitam e se envolvem com a geração do milênio hoje em dia. Pesquisas recentes serão discutidas, juntamente com as melhores práticas usadas para envolver a geração do milênio na sua fase de paternidade, segmento este que é o de mais rápido crescimento para muitas lojas físicas. Aprenda com os executivos do varejo como ter sucesso com este dinâmico grupo de mercado.

Moderador:

Jeff Fromm

VPE

Barkley

Palestrante(s):

Ann Herrick

Diretora Nacional de Campanhas

Hallmark Marketing

Dorrie Krueger

Diretora-Gerente de Planejamento Estratégico

Build-A-Bear

Inovação em Tecnologia Móvel, uma Rota de Sucesso com os Clientes

Sessão de Breakout

Módulo: Varejo Móvel

Sala: Hall A, 1A 06-08
14 às 15 horas

Todos nós aderimos ao omnicanal – e à tecnologia móvel como complemento essencial para facilitar a vida dos clientes em sua mobilidade! Mas como nos manter atualizados e sempre na dianteira, e como tornar a coisa mais real para os nossos clientes e nosso pessoal? Esta sessão abordará novas ideias e inovações de uma abordagem centrada na cliente para apoiar sua mobilidade – bem como as realidades e táticas para se atualizar ou manter-se na dianteira. Os panelistas darão um panorama da tecnologia móvel, indicarão estratégias de 'engatinhar, andar e só depois correr', e falarão das inovações às quais estão atentos no mercado atual.

Palestrante(s):

Fred Argir

SVP e Diretor da Área Digital
Toys“R”Us, Inc.

Healey Cypher

Chefe de Inovação de Varejo da eBay
eBay, Inc.

Bernardine Wu

CEO
FitForCommerce

A Redefinição da Experiência do Cliente Dá Todo um Novo Significado ao Exame das Vitrines

Sessão de Breakout

Módulo: Experiência na Loja

Sala: Palco da EXPO, EXPO Hall, Piso 1/ *EXPO Stage, EXPO Hall, Level 1*
14:15 às 15:00 horas

Os varejistas de vanguarda estão usando experiências inovadoras de compras para reunir insights valiosos sobre seus clientes. Esta informação permite oferecer experiências imersivas e personalizadas aos clientes dando destaque às suas lojas, quando comparadas à concorrência sempre crescente. As lojas podem aperfeiçoar a experiência em suas lojas físicas, usando os dados analíticos obtidos na Web para gerar uma visão mais holística de seus clientes. A inovação focada no cliente está maximizando o retorno sobre o investimento e – igualmente importante – tornando a experiência de compras mais divertida!

Palestrante(s):

Megan Farrell Ragsdale

Diretora de Experiência dos Convidados da Sony Store
Sony Electronics Inc.

Jordan Glassberg

Líder de Desenvolvimento de Negócios Digitais
TOMS

Ben Pressley

Diretor de Estratégia Empresarial e Desenvolvimento de Negócios
Magento Inc, an eBay Company

John Sheldon

Chefe Global de Estratégias
eBay Enterprise Marketing Solutions

A Nova Era do Valor: Uma Conversa com Ginni Rometty

Sessão de Destaque

Sala: North Hall
15:15 às 16:15 horas

O conceito de valor vem mudando nos negócios, graças à explosão de dados – este novo e vasto recurso natural do mundo. Ele se alimenta da infusão de tecnologia em todos os processos e em outras coisas mais, pela proliferação de dispositivos, e pela mudança de expectativas dos clientes e colaboradores que, agora, se encontram mais potencializados. Isto está acontecendo em todos os setores, mas as mudanças são mais pronunciadas no setor de varejo porque o progresso tecnológico intensificou o envolvimento e a influência dos consumidores de formas nunca antes vistas. Ginni Rometty, Presidente do Conselho, Presidente e CEO da IBM, descreverá como os Big Data e as mudanças de expectativas estão se cruzando com uma gama de outros grandes avanços tecnológicos – entre eles, computação em nuvem, análise de dados, redes sociais e tecnologia móvel – para remodelar fundamentalmente o comércio. Após os comentários de Ginni, ela e Terry Lundgren, Presidente do Conselho, Presidente e Diretor Executivo da Macy's, aprofundarão o diálogo sobre as implicações dessas mudanças para os varejistas do mundo inteiro.

Moderador:

Terry Lundgren

Presidente do Conselho, Presidente e CEO
Macy's, Inc.

Palestrante:

Ginni Rometty

Presidente do Conselho, Presidente e CEO
IBM

EXPO Happy Hour

Evento de Networking

Sala: EXPO Hall
17:30 às 18:30 horas

Tome uma bebida refrescante enquanto faz contatos valiosos com provedores de soluções e varejistas do mundo inteiro. A EXPO está aberta a todos os participantes e a happy hour terá lugar nos andares 1 e 3 da EXPO.

Patrocínio da Sessão:

conversocial


MaaS360[®]
by Fiberlink

NEC
FiberLink, NEC e Conversocial

Terça, 14 de Janeiro, 2014

Coffee Break da Sessão de Destaque

Evento de Networking

Sala: North Hall
8 às 8:30 horas

Patrocínio da Sessão:

RTC

THE MD OF RETAIL IT
RTC Quaterion Group

Otimismo , Compreensão e Júbilo: Como Vender a Filosofia Correta Pode Expandir sua Marca

Sessão de Destaque

Sala: North Hall
8:30 às 9:45 horas

A forma mais eficaz de trabalhar com o subconsciente de seus clientes é ter uma percepção clara da cultura empresarial e dos valores básicos que sua marca representa. Nesta sessão de destaque, você terá a oportunidade de examinar uma das marcas mais otimistas da atualidade, Life is good®, e descobrir como trazer essa energia próspera e positiva à experiência com sua marca. Inspire seus colaboradores a se comportarem segundo os valores básicos da empresa e conceba uma experiência de varejo que seja quantificável e que leve os consumidores a perceberem o valor e a visão da sua marca. Bert e John Jacobs compartilharão suas experiências e insights de como construir uma marca multinacional de varejo desde o início com uma mensagem simples e afirmativa – Life is good®.

Moderador:

Lori Mitchell-Keller

Vice Presidente Sênior da Unidade de Negócios do Setor de Varejo
SAP

Palestrante(s):

BJ Bueno

Fundador

The Cult Branding Company

Bert Jacobs

Fundador

Life is good®

Patrocínio da Sessão:



SAP

Abertura do Salão da EXPO

Salão da EXPO

Sala: EXPO Hall
9 às 17 horas

Nosso salão EXPO é onde, num só lugar, você encontra os produtos, tecnologias e serviços mais avançados, além de inúmeras oportunidades de ampliar sua rede de contatos, sem contar as mais de 40 sessões “Exhibitor BIG Ideas” (grandes ideias dos exibidores). Você procura uma solução? Venha encontrá-la aqui. A EXPO está aberta a todos os participantes.

Além das Fronteiras: Lições do Varejo para a Expansão Global

Sessão de Destaque

Sala: North Hall
10 às 11 horas

Num esforço para alcançar o crescimento sustentável, muitos varejistas estão olhando além das fronteiras nacionais para promover suas marcas e gerar vendas e lucros com novos grupos de clientes. A ideia da expansão internacional não é nova, porém muitas companhias têm dificuldades em responder como fazer isto da forma mais eficiente possível. Uma pesquisa de quase 90 varejistas com exposição doméstica e internacional, feita pela Deloitte por um período de 10 anos, constatou que os que tinham cobertura global geralmente não tinham melhor desempenho do que os que permaneciam focados no mercado doméstico. Os

varejistas que buscavam intensamente a expansão global adotavam uma estratégia de maximização de receitas, geralmente em detrimento da construção de uma marca global diferenciada. Esta sessão de destaque falará de novas pesquisas para ajudar os varejistas a entenderem, planejarem e monitorarem os muitos riscos potenciais à integridade da marca que podem resultar de atividades no exterior, tendo em vista os vários níveis da cadeia de valor. Os participantes ouvirão histórias de sucesso de marcas líderes do varejo sobre sua abordagem de globalização, bem como indicações dos problemas mais comuns e das lições aprendidas.

Palestrante(s):

Zita Cassizzi

Diretor da Área Digital
TOMS Shoes

James Fielding

CEO
Claire's Stores

Alison Paul

Vice-Presidente do Conselho e Líder de Varejo e Distribuição nos EUA
Deloitte LLP

Patrocínio da Sessão:



Futuro do Varejo 2014: Tendências a Aproveitar

Sessão de Breakout

Módulo: Inovação em Varejo Digital

Sala: Palco da EXPO, EXPO Hall, Piso 1
11:15 às 12 horas

A tecnologia móvel e as redes sociais provocaram verdadeiras alterações sísmicas no setor de varejo e, nos próximos anos, estaremos observando as repercussões desses promotores de mudanças poderosas na forma de comportamento dos consumidores. Este informe examinará três áreas essenciais: Dados como a Fundação da Moderna Estratégia de Varejo, Novo Caminhos das Compras, e Serviço Renovado. Vamos lançar luz sobre as empolgantes possibilidades que podem sair desta pesquisa original. E para ajudar os varejistas e marcas a navegarem por este informe, abordaremos seu lado prático, como uma caixa de ferramentas, destacando os resultados e sugerindo as abordagens que melhor aproveitam essas tendências.

Palestrante(s):

Piers Fawkes

Fundador e Presidente
PSFK

Scott Lachut

Diretor de Pesquisa e Estratégia
PSFK Labs

Como Anunciar e Fazer o Marketing do Seu Negócio de Varejo

Sessão de Breakout

Módulo: Marketing e Gerenciamento de Marca

Sala: Sala 1 de BIG Ideas, Piso 1, EXPO Hall/ *BIG Ideas Room 1, Level 1 EXPO Hall*
12 às 13 horas

Prometemos que este será o melhor seminário de marketing de que você já participou!!! Expandir seu negócio de varejo nunca foi tão fácil e divertido!

Esta será uma sessão cheia de momentos "Eureka!!", onde você verá como é simples e econômico expandir um negócio excelente de varejo. A experiência prática de varejo será apresentada por Dave Ratner, um varejista independente que conta com mais de 37 anos de sucesso relevante nesta área de negócios. Em seguida, teremos o palestrante de destaque BJ Bueno, cujos insights sobre as necessidades e desejos dos consumidores são usados hoje em dia pelos maiores e melhores varejistas (incluindo os REALMENTE grandes), que mostrará a você segredos de como fazer a publicidade e marketing de sua loja de varejo. Você pode sobreviver e até florescer, mesmo que a concorrência seja a mais forte e de melhor qualidade possível. Vamos falar das 10 formas mais eficazes de gastar com publicidade e você aprenderá como conseguir que outras pessoas façam gratuitamente a publicidade do seu negócio. Finalmente, vamos mostrar como oferecer uma experiência espetacular dentro da loja, fazendo com que seus próprios fregueses promovam a loja junto aos parentes e amigos.

Palestrante(s):

BJ Bueno

Fundador
The Cult Branding Company

Dave Ratner

Presidente e Diretor de Instigação
Dave's Soda e Pet City

Nem a Amazon Consegue Fazer Isto. . .Por Enquanto

Sessão de Breakout

Módulo: Experiência na Loja

Sala: Palco da EXPO, EXPO Hall, Piso 1/ *EXPO Stage, EXPO Hall, Level 1*
12:15 às 13 horas

Apresentando a mais recente pesquisa de consumo sobre os invencíveis atributos das lojas contra os quais nem a Amazon consegue competir, esta palestra oferece recomendações estratégicas claras de como criar uma fidelidade mais profunda do cliente nesta Era Amazon. Repassando o feedback obtido com dados e vídeos, o público ouvirá recomendações de especialistas e observará imagens das características das lojas que, segundo os consumidores, mais os atraem à experiência na loja ou os motiva a fazer as compras de sua própria casa. Você terá um melhor entendimento de como os varejistas podem priorizar e selecionar componentes de sua estratégia para a loja e, assim, criar uma experiência dinâmica para os clientes, a qual se traduz em aumento das vendas.

Palestrante:

Lee Peterson

VPE de Serviços Criativos

WD Partners

Uma Jornada Visual pelos Ambientes do Varejo que Oferecem aos Clientes uma Experiência Insuperável

Sessão de Breakout

Módulo: Experiência na Loja

Sala: Palco da EXPO, EXPO Hall, Piso 1/ *EXPO Stage, EXPO Hall, Level 1*
13:15 às 14 horas

Venha se inspirar e obter insights de primeira mão sobre as metodologias usadas para oferecer experiências de sucesso aos clientes e veja os melhores exemplos atuais da prática de como envolver os clientes de maneira bem sucedida. Aprenda como os melhores varejistas contam a história de sua marca e aumentam a fidelidade para, finalmente, aumentar as vendas. Demonstraremos as soluções mais eficazes para ponto de contato com o cliente, usando uma apresentação "PechaKucha" em ritmo rápido e altamente visual. Nesta sessão você aprenderá como avaliar as histórias de marcas estratégicas que apresentam o melhor custo-benefício em termos do impacto sobre a experiência do cliente. Venha ver alguns dos melhores designers do setor de varejo empreenderem uma exploração virtual de seus projetos notáveis e premiados que acabam de ser concluídos. Esta sessão é apresentada em parceria com o Retail Design Institute.

Palestrante(s):

Paul Biondolillo

Colaborador Sênior

Mulvanny G2 Architecture

Steven Derwoed

VP de Design

Macy's

Andrew McQuilkin, FRDI

Presidente da Área Internacional

Retail Design Institute

Joseph Nevin

Dirigente Sênior
Bergmeyer Associates, Inc.

Como as Parcerias Multifuncionais Ajudam a Promover o Envolvimento dos Clientes na Tory Burch

Sessão de Breakout

Módulo: Varejo Móvel

Sala: Hall E, 1E 07-10
14 às 15 horas

A adoção da tecnologia móvel continua a sua trajetória e, da mesma forma, continua a demanda dos clientes pela interação de marcas na área de tecnologia móvel. Ao desenvolver e instalar aplicativos para serem bem recebidos pelos clientes, os processos tradicionais de desenvolvimento tomam geralmente muito tempo e não conseguem se conectar adequadamente com aquilo que o cliente valoriza. Isto leva a consumidores não adequadamente servidos, perda de oportunidades e frustrações e acusações por toda a empresa. Para o desenvolvimento e instalação de aplicativos oportunos e relevantes, todos os grupos de interesse devem se tornar “estudantes do futuro”. Isto exige que as empresas de varejo abandonem os processos tradicionais de desenvolvimento e as mentalidades organizacionais. Uma mudança fundamental dos programas tradicionais de desenvolvimento de TI na Tory Burch permitiu a instalação rápida de um aplicativo robusto e customizado de varejo, dirigido ao cliente. O resultado é uma equipe de vendas que se sente motivada a adotá-lo e capacidades que permitem uma experiência muito melhor de marca, alinhada com as metas de toda a companhia e que permite que essas metas sejam atingidas.

Moderador:

Brian Kilcourse

Sócio Gerente
Retail Systems Research

Palestrante(s):

Mike Giresi

CIO
Tory Burch

Matt Marcotte

VPS de Varejo Global
Tory Burch LLC

Mapeamento do Genoma do Consumidor para Promover o Crescimento do Varejo com Rentabilidade

Sessão de Breakout

Módulo: Marketing e Gerenciamento de Marca

Sala: Hall A, 1A 06-08
14 às 15 horas

Grande parte do zum-zum atual do varejo tem a ver com conhecer os consumidores em tempo real e com a promessa que isto representa de transformar tanto o setor como a experiência dos clientes através dos vários canais. A quantidade de informação disponível publicamente que os consumidores estão trocando entre si, seja consciente ou inconscientemente, é uma mina de ouro para os varejistas. Esta sessão indicará uma metodologia holística para criar ofertas, produtos e serviços relevantes e personalizados, com base no "DNA do consumidor" e no momento, local e canal mais adequados. Venha ouvir especialistas do nosso setor, juntamente com líderes varejistas que conseguiram estabelecer operações de varejo centradas nos consumidores, ao promover uma reformulação abrangente de todos os aspectos de suas empresas.

Palestrante(s):

Dinesh Bajaj

VP de Varejo, CPG, Logística
Infosys

John Lance

Diretor
Nike

Robert Mills

CIO
Ulta,Inc.

Mark Rummell

Chefe de Planejamento de Merchandising
Shopbop

Sanjeev Singh

VPE e Diretor de Informática
Follett Corporation

Patrocínio da Sessão:

The logo for Infosys, featuring the word "Infosys" in a blue, sans-serif font with a registered trademark symbol (®) to the upper right of the 's'.

Infosys

Parceiro Estratégico e Concorrente Poderoso: Impacto da Amazon no Varejo

Sessão de Breakout

Módulo: Inovação em Varejo Digital

Sala de Eventos Especiais/Special Events Hall
14 às 15 horas

A Amazon cresce a uma taxa duas vezes superior à do comércio eletrônico como um todo e lança inovações tais como Prime, Fresh e Supply que estão revolucionando não só o setor de varejo, mas muito mais. Nesta sessão, Scot Wingo, CEO da ChannelAdvisor desnudará a Amazon e revelará os segredos do sucesso desta empresa. Você ficará melhor preparados para competir OU ENTÃO estabelecer uma parceria com este titã da tecnologia.

Palestrante:

Scot Wingo

CEO, Presidente do Conselho e Co-fundador
ChannelAdvisor Corporation

O Que Bolsas e Diamantes Têm em Comum? Aplicação de Big Data e Análise de Dados à Moda

Sessão de Breakout

Módulo: Estratégias de Merchandising

Sala: Hall A, 1A 10-14
14 às 15 horas

A moda sempre foi mais arte do que ciência. Como os “big data” (grandes volumes de dados não peneirados) podem ser usados para melhorar o índice de sucesso dos novos produtos da moda? Nesta discussão em painel, palestrantes de duas líderes da moda - Vera Bradley e Helzberg Diamonds – discutirão como estão aplicando a ciência dos big data e a análise preditiva à arte da moda – com resultados dramáticos em vendas e margens.

Moderador:

Jim Shea

Diretor de Marketing
First Insight, Inc.

Palestrante(s):

Nathan Gray

VP de Planejamento e Alocação
Helzberg Diamonds

Scott Steever

Diretor Sênior de Iniciativas Estratégicas
Vera Bradley

Vitória, Derrota ou Empate – Perspectiva dos Pagamentos no Varejo

Sessão de Breakout

Módulo: Tendências da Tecnologia e Aplicações

Sala: Hall A, 1A 21-22
14 às 15 horas

Este continua a ser um momento caótico da evolução dos pagamentos para a área do varejo. Entre a regulamentação, a explosão de tecnologia pessoal e empresarial e o comportamento variável e as preferências dos consumidores, o caminho à frente na área de pagamentos pode ser muitas coisas, menos claro. Nesta sessão, um painel de profissionais especialistas identificará os principais elementos propulsores da evolução dos pagamentos, discutirá o potencial de abordagens diferentes, e fornecerá insights sobre os fatores que determinam as plataformas e processos que finalmente terão sucesso.

Moderador:

Andrew B. Morris
Dirigente
inCode Consulting

Palestrante:

Koichi Tagawa
Presidente do Conselho
NFC Forum

O Nirvana do Varejo: Como Entender a Mecânica do Comportamento de Compras

Sessão de Breakout

Módulo: Experiência na Loja

Sala: Palco da EXPO, EXPO Hall, Piso 1
14:15 às 15:00 horas

Durante um dia normal de nossa vida, há coisas que gostamos de fazer – como almoçar num restaurante simpático – e coisas que não gostamos de fazer – como ficar na fila do Detran. Com as compras, não é diferente. Há experiências de compras que nos deleitam e há outras que sofremos só de pensar nelas. Kevin E. Kelley, arquiteto especializado em projetos para o varejo e especialista em comportamento dos consumidores, dedicou sua carreira a estudar estados típicos, que são o Inferno do Varejo, o Limbo do Varejo e o estado ótimo que é o Nirvana do Varejo. Durante esta discussão iluminadora, ele falará da abordagem de 20 anos de estudos de casos adotada por sua firma para entender como o ambiente do varejo afeta não só o comportamento do consumidor, mas também o seu humor e, finalmente, suas decisões de compras.

Palestrante:

Kevin Kelley
Dirigente
Shook Kelley

Atualização sobre o Lobby do Varejo e o Importante Papel que Você Pode Exercer

Sessão de Breakout

Sala: Palco da EXPO, EXPO Hall, Piso 1/ *EXPO Stage, EXPO Hall, Level 1*
15:15 às 16 horas

Todo dia, os legisladores em Washington tomam decisões que podem ter impacto direto sobre os nossos negócios. Venha ver o que torna o setor de varejo um dos grupos mais eficazes de lobby e defesa de nossos direitos junto ao Congresso Americano. Desde recursos para combater os trolls de patentes (especuladores) até tornar as condições mais justas sobre o recolhimento de impostos sobre vendas, há grandes questões em jogo no Congresso, e o seu envolvimento pode contribuir muito ao sucesso das nossas reivindicações. O alívio concedido quanto às altas tarifas cobradas pelas operadoras pelo uso do cartão de débito nas compras já economizou às lojas e seus fregueses quase \$7 bilhões anualmente, o que nunca teria acontecido se não fosse o engajamento ativo de milhares de varejistas no processo de políticas públicas. Reforma fiscal, maior justiça no comércio online e os trolls de patentes são alguns dos problemas que aparecem na agenda da NRF para 2014. Participe desta sessão para saber como você pode ter um papel importante na próxima conquista do setor de varejo, o que certamente contribuirá para sua empresa obter resultados ainda melhores. Nesta sessão você receberá as últimas notícias sobre o 2014 Retail Advocates Summit. Esta cúpula de militantes dos direitos dos varejistas está sendo reformulada para se tornar um fórum ainda mais valioso, onde você pode se informar de como lutar pelas reivindicações da sua empresa e de todo o nosso setor.

Palestrante(s): TBD

David French
VP Sênior de Relações Governamentais
National Retail Federation

John Holub

Teresa Miller
Proprietária
Treats Unleashed

Digitalização da Loja – Qual é o Futuro do PDV?

Sessão de Breakout

Módulo: Tendências da Tecnologia e Aplicações

Sala: Hall A, 1A 06-08
15:15 às 16:15 horas

Os varejistas inovadores estão substituindo o hardware e software tradicional de PDV por tecnologia comercial digital mais ágil e versátil e, assim, satisfazer melhor as demandas de consumidores de omnicanal e conectados. Esta sessão destacará os resultados de uma pesquisa recente de mais de 200 executivos da área de varejo conduzida pela NRF e Universidade de Arizona sobre os planos desses executivos de injetar

tecnologia digital em suas lojas. Rob Garf, VP de Estratégia Industrial da Demandware, também moderará um painel de varejistas sobre as implicações dos resultados.

Moderador:

Rob Garf

VP, Marketing de Produto e Soluções
Demandware

Palestrante:

Jim Giantomenico

Vice Presidente e CIO
Avenue Stores LLC

Patrocínio da Sessão:



DemandWare

Estratégias de Sucesso para Introduzir Moda e Marcas de Varejo na China

Sessão de Breakout

Módulo: Estratégias Globais

Sala: Hall A, 1A 10-14
15:15 às 16:15 horas

A China está se tornando o maior mercado de moda e de marcas do varejo no mundo. Há um enorme interesse de entrada no mercado, mas há muitos desafios significativos que as companhias enfrentam. Esta sessão dará uma visão geral do mercado de moda e varejo na China e destacará as estratégias de entrada no mercado que mais podem conduzir ao sucesso, inclusive as de licenciamento, distribuição e joint-venture. Examinaremos de forma mais detalhada um modelo de negócios inovador e de grande sucesso, denominado Licença para Joint-Venture, o qual busca estabelecer marcas fortes por multicanais e, ao mesmo tempo, equilibrar os interesses de curto e longo prazo das marcas, bem como os interesses dos licenciados chineses com potencial para OPIs / F&As na China.

Palestrante(s):

Eric Matrullo

Sócio Diretor
Alfilo Retail USA

Andrew Traub

Sócio Diretor
Alfilo Retail USA

Pense Rápido: Como Criar Oportunidades para Ideias Revolucionárias

Sessão de Breakout

Módulo: Inovação em Varejo Digital

Sala de Eventos Especiais/Special Events Hall
15:15 às 16:15 horas

Nathan Martin, CEO do Estúdio de Inovação Deeplocal, foi encarregado de pensar em ideias criativas atraentes para a moldagem do setor e colocá-las em prática de maneira impecável, muitas vezes dentro de prazos incrivelmente limitados. Desde a bicicleta Prius da Toyota, controlada pela mente, até as vitrines interativas da loja da Reebok na Quinta Avenida, Nathan soube levar sua equipe para ganhar vários prêmios de marketing.

Nathan desmistificará o processo de formulação de ideias criativas e discutirá os métodos que usa para desenvolver ideias criativas e voltadas a resultados e para avaliá-las estrategicamente com base nos insights, metas e experiências anteriores. Ao sair desta sessão, os participantes disporão de uma estratégia real de geração de ideias que podem aplicar às suas próprias equipes, uma *checklist* para avaliar se uma ideia tem chances de ter sucesso, e princípios de criação de uma cultura de inovação no interior da companhia.

Palestrante(s):

Nathan Martin

Fundador, CEO e Diretor de Criação
Deeplocal

Nick Parish

Diretor Editorial, Américas
Contagious

Desbloqueando Conversões em Mobile

Sessão de Breakout

Módulo: Varejo Móvel

Sala: Hall A, 1A 21-22
15:15 às 16:15 horas

A área de mobile está aumentando a participação no volume de comércio feito com esta tecnologia, seja através de conversões online ou atraindo mais tráfego para as lojas. O cruzamento de mobile, web e dados de localização está abrindo toda uma nova classe de conversões e oportunidades para fechar a venda 'no momento'. Em alguns casos de marcas que otimizaram seus aplicativos para dispositivos móveis, metade de suas vendas é agora feita com o uso desses dispositivos. No entanto, para a maioria dos varejistas, as taxas de abandono com esses dispositivos são dramaticamente superiores às observadas com desktops, então cabe a pergunta: o que esses sites conseguiram fazer de diferente? Quem é que está gastando através de dispositivos móveis e o que estão comprando com esses dispositivos, onde e como? Esta sessão indicará 3 técnicas para capturar a venda usando dispositivos móveis. Baseada amplamente em estudos de casos e resultados de testes, esta apresentação falará dos segredos de sucesso das conversões tanto em smartphones como tablets, e mostrará o que você precisa para aumentar as conversões na área de mobile e como usar a tecnologia móvel para aumentar o tráfego de conversões feitas na própria loja.

Palestrante(s):

Tory Diamond

Diretor de CRM
Kiehl's Since 1851

Jason John

VP de Marketing Online, Mobile e Social
Gilt

Charles Nicholls

Fundador e Diretor de Pesquisa
SeeWhy Inc.

Estavan Martinez

Gerente de Produto de eCommerce, Checkout
Crate and Barrel

EXPO Happy Hour

Evento de Networking

Sala: EXPO Hall
16:15 – 17 horas

Tome uma bebida refrescante enquanto faz contatos valiosos com provedores de soluções e varejistas do mundo inteiro. A EXPO está aberta a todos os participantes e a happy hour terá lugar nos andares 1 e 3 da EXPO.

Quarta, 15 de Janeiro, 2014

Jack Dorsey: O Recibo, um Canal de Comunicação

Sessão de Destaque

Sala: North Hall
8:30 às 9:30 horas

Jack Dorsey, CEO da Square e Chairman da Twitter, discutirá o poder da conexão humana e a capacidade de ver os grandes potenciais nos momentos de aparente menor importância. Com esta filosofia em mente, Jack focalizará sua sessão de destaque no poder não suficientemente explorado de um dispositivo de comércio ao qual frequentemente não se dá a importância devida: o recibo. Após sua apresentação, Jack convidará Mindy Grossman, CEO do canal Home Shopping Network, para um bate-papo interativo e Q&A.

Moderador:

Mindy Grossman
CEO
HSNi

Palestrante:

Jack Dorsey
CEO, Square
Chairman, Twitter

Programa “BIG Fast Track” da NRF: Rompendo as Regras do Varejo – Celebrando os Inovadores Insatisfeitos com o Status Quo

Sessão de Destaque

Sala: North Hall
9:45 AM - 12:00 PM

A maioria das grandes ideias continua em hibernação porque as pessoas não têm a coragem, recursos, tempo e/ou dinheiro para agir. O programa Fast Track deste ano, montado em torno de apresentações rápidas de 20 minutos, conta com uma nova linha de indivíduos que conseguiram enxergar além desses obstáculos em busca de ideias novas que mudam as regras do jogo e impactam o setor de varejo de forma significativa. São indivíduos que adotaram a atitude empresarial que é um requisito para cultivar o crescimento e a oportunidade para o setor como um todo. Suas ideias, dignas da próxima geração, trarão inspiração para promover a inovação em todo o cenário do varejo.

Moderador:

Rob Schmults
VP de Comércio Eletrônico
The Talbots, Inc.

Palestrante(s):

Anastasia Leng
Co-fundadora
Hatch

Nadia Shouraboura
Fundadora e CEO
Hointer

Kyle Vucko
CEO e Co-fundador
Indochino

Tom Leung
Fundador e CEO
Yabbly