

Sábado, 11 de enero de 2014
Recepción internacional

Evento social

Sala: Galería, Piso 4, Centro de convenciones
5:30 PM - 7:00 PM

Con la participación de minoristas de más de 82 países, no es un secreto que el "BIG Show" de minoristas es un éxito entre las compañías internacionales. Para darle la bienvenida a los participantes internacionales a los EE. UU. y a nuestra convención anual, la NRF organiza una Recepción Internacional la noche del sábado, antes de la apertura oficial del evento. Esta es la oportunidad perfecta para establecer contacto con otros participantes e iniciar relaciones comerciales nuevas. La Recepción Internacional está abierta para participantes que tienen compañías establecidas fuera de los EE. UU.

Patrocinador de la sesión:



St. Michael Strategies

Domingo, 12 de enero de 2014

A la delantera: estrategias para superar a su competencia

Sesión simultánea

Tema: Estrategias mundiales

Sala: Salón E, 1E 12-16
8:30 AM - 9:30 AM

En un clima comercial en rápido desarrollo, donde las demandas del cliente fuerzan a que los minoristas ofrezcan el mejor producto que puede comprarse por medio de canales múltiples, ¿qué se necesita para superar a la competencia? Esta sesión explorará las oportunidades que podrían tener gran impacto en el rendimiento de las compañías y generan una ventaja competitiva duradera. Una empresa minorista líder en América Latina resaltarán las estrategias que les ayudan a sobrepasar las expectativas de los clientes y a maximizar los resultados de la compañía.

Ponente(s):

Claudio Bobrow

Cofundador

Puket

Marcos Gouvêa de Souza

Socio Fundador y Director Ejecutivo (CEO)

GS&MD - Gouvêa de Souza

Caito Maia

Fundador y Director Ejecutivo (*CEO*)
Chilli Beans

Alberto Serrentino

Socio Senior (*Senior Partner*)
GS&MD - Gouvêa de Souza

El futuro de la compra por medio de las redes sociales

Sesión simultánea

Tema: Innovación en la venta minorista digital

Sala: Salón de eventos especiales (*Special Events Hall*)
8:30 AM - 9:30 AM

Le agradeceremos que nos acompañe para indagar sobre los orígenes de la creación de una experiencia realmente social de compras online. Nuestros ponentes explorarán si el contenido editorial todavía tiene impacto en la esfera del comercio electrónico, discutirán la influencia de las redes sociales y la interacción entre consumidores, y analizarán cómo la asociación con otros diseñadores independientes y otras marcas pueden influenciar la experiencia de compra y aumentar las ventas.

Ponente(s):

Daniella Yacobovsky

Cofundadora
BaubleBar

El dúo dinámico: fidelidad y movilidad

Sesión simultánea

Tema: Venta minorista móvil

Sala: Salón E, 1E 07-10
8:30 AM - 9:30 AM

La poderosa combinación de movilidad y fidelidad se hizo presente y los minoristas deben examinar todos los medios a su disposición para optimizar y maximizar este dúo. Lograr esta combinación puede resultar eficaz, generar lealtad, aumentar las ganancias, combatir el "*ShowRooming*" (cuando los clientes visitan tiendas físicas, pero compran en tiendas virtuales) y ofrecer oportunidades dentro de la tienda que beneficien al cliente presente. Este panel explorará y abordará las oportunidades y los retos de los minoristas que están teniendo éxito porque estos dos componentes trabajan a la par.

Ponente(s):

Leslie Hand

Directora de Investigaciones
IDC Retail Insights

Andy Chu

Vicepresidente de División y Gerente General
Sears Holding Company

Johnna Marcus

Directora de Mercadotecnia para Tiendas Móviles y Digitales
Sephora

Sandi Riffle

Director, Mejora de Procesos y Comunicación
Century 21 Department Stores

Piense diferente: cómo usar los datos para aumentar las ganancias y conservar al cliente de por vida

Sesión simultánea

Tema: Mercadotecnia y manejo de marcas

Sala: Salón A, 1A 10-14
8:30 AM - 9:30 AM

El uso de datos de ventas por transacción (que consideran el volumen, no la relación con los clientes) para sustentar las decisiones comerciales es una práctica común pero puede generar ganancias a corto plazo en detrimento de los beneficios posibles a largo plazo. Las conclusiones derivadas de un análisis del comportamiento comercial del cliente, a lo largo del tiempo, proveen una visión más holística al tomar decisiones importantes que tendrán un impacto a largo plazo. Esta sesión demostrará cómo, si se aplica el conocimiento del cliente al proceso de toma de decisiones, se puede crear valor significativo y aumentar la rentabilidad.

Ponente(s):

Emmanuel Déchelette

Gerente General
dunnhumby France

Stéphane Maquaire

Director Ejecutivo (*CEO*)
Monoprix

Receso previo al discurso principal

Evento social

Sala: Salón norte (*North Hall*)
9:30 AM - 10:00 AM

Patrocinador de la sesión:



Ogilvy & Mather

Bienvenida y palabras de apertura del Presidente de la NRF

Discurso principal

Sala: Salón norte (*North Hall*)
10:00 AM - 10:30 AM

Ponente:

Stephen Sadove

Presidente del Comité de la NRF

Volver a imaginar la Avenida Central del Comercio: cómo prosperará el comercio tradicional en el siglo XXI

Discurso principal

Sala: Salón norte (*North Hall*)
10:30 AM - 11:30 AM

Crear nuevos “centros ciudadanos”, especialmente en el período de post-recesión y en una era de comercio electrónico creciente, es un asunto importantísimo tanto para los minoristas como para las comunidades locales. La empresa líder a nivel mundial en la construcción de centros comerciales presenta las mejores prácticas para reformular el modelo tradicional del sector de inmobiliarias minoristas. Esto incluye innovaciones de todas partes del mundo: cómo pueden asociarse las empresas minoristas, las constructoras y los miembros de la comunidad para crear lugares de reunión dinámicos, cómo maximizar el tiempo de estadía y el límite de gastos del cliente, cómo asegurar una experiencia 5 estrellas para los consumidores, y cómo el comercio electrónico y el convencional no son mutuamente exclusivos. Además, habrá dos directores ejecutivos de empresas minoristas invitados que abordarán temas importantes relacionados con los centros ciudadanos, donde se incluirán: nuevos abordajes al compromiso de la comunidad, como las formas de maximizar la retención del cliente, el tiempo cometido y el límite de gastos; así como nuevos modelos para cambiar totalmente el diseño y las experiencias tradicionales del centro comercial.

Moderador(a):

Sue Herera

Copresentadora, Power Lunch
CNBC

Ponente(s):

Rick Caruso

Fundador y Director Ejecutivo (*CEO*)
Caruso Affiliated

Rebecca Minkoff

Diseñadora de Moda
Rebecca Minkoff

Candace Nelson

Fundadora y Chef de Repostería
Sprinkles Cupcakes

Blake Nordstrom

Presidente
Nordstrom, Inc.

Patrocinador de la sesión:



C A R U S O
A F F I L I A T E D
Caruso Affiliated

Almuerzo social

Evento social

Sala: Salón de eventos especiales (*Special Events Hall*)
11:45 AM - 12:45 PM

Las personas con las que se relaciona son tan importantes como sus conocimientos. ¿Y el mejor lugar para establecer contactos? El BIG Show minorista. La convención anual y EXPO de la NRF atrae a los profesionales más destacados de la industria minorista, provenientes del mundo entero. Participe en este almuerzo con sus colegas de la industria durante el cual tendrán la oportunidad de tratar retos y éxitos. El almuerzo social está abierto para todos los participantes de la conferencia.

La convergencia centrada en el cliente

Sesión simultánea

Tema: Mercadotecnia y manejo de marcas

Sala: Salón E, 1E 12-16

12:45 PM - 1:45 PM

Los editores de la revista STORES predijeron que el 2013 sería el año de la convergencia para el cliente en el sector minorista, "una conexión entre la web, los megadatos (*Big Data*), la analítica, el concepto móvil, social y todo lo digital" y la necesidad de reaccionar rápidamente a los cambios en el comportamiento del consumidor. Esta sesión presentará y evaluará esta tendencia un año después de la predicción de STORES desde el punto de vista del minorista. Participe y escuche a un panel de minoristas líderes y expertos en el comportamiento del consumidor que examinará la convergencia centrada en el cliente y lo que podría esperar la industria minorista en el 2014. ¿Qué tecnologías permiten la convergencia? ¿Cómo responden los minoristas a los cambios clave en el comportamiento del consumidor? ¿Están adecuando sus estrategias con la rapidez necesaria para atender las necesidades de un consumidor siempre conectado y en busca de compras convenientes? ¿Cuál es la función de la convergencia en las estrategias minoristas adoptadas a la temporada de fiestas?

Moderador(a):

Matthew Townsend

Reportero
Bloomberg News

Ponente(s):

Bill Tancer

Gerente General, Investigación Mundial
Experian Marketing Services

Sean Breckenridge

Director, Mercadotecnia para la Retención y el Desarrollo del Cliente
Bass Pro Shops

Erica Dudash

Directora, Mercadotecnia
American Eagle Outfitters

Susan Reda

Editora
STORES Media

¿Utiliza el diseño adaptable como parte de su estrategia móvil?

Sesión simultánea

Tema: Venta minorista móvil

Sala: Salón A, 1A 10-14

12:45 PM - 1:45 PM

El diseño adaptable ha facilitado que los minoristas de hoy utilicen el código y el contenido entre dispositivos para crear una experiencia móvil mucho más atractiva para el consumidor. Este panel de expertos examinará las ventajas y los retos, así como también los pasos múltiples para evaluar y acercarse al diseño adaptable.

Ponente(s):

Aaron Cuker

Director Ejecutivo (*CEO*)
Cuker Interactive

Jay Dunn

Director de Comercialización (*CMO*)
Bare Necessities

Jill Renslow

Vicepresidenta de Desarrollo y Mercadotecnia Comercial
Mall of America

Dennis Rohm

Director de Tecnología (*CTO*)
Indochino

Una nueva forma de pensar para aumentar las ventas: la comercialización asimétrica *online* y *offline*

Sesión simultánea

Tema: Estrategias de comercialización

Sala: Salón de eventos especiales (*Special Events Hall*)

12:45 PM - 1:45 PM

¿Cuántos productos puede ver el consumidor al mismo tiempo? ¿Tienen que ser de la misma categoría o resulta más interesante exponerlos en conjuntos de artículos? Las estrategias de comercialización asimétrica están proliferando en la web mediante la transmisión de tendencias seleccionadas de modo personalizado, un concepto que ha brotado de repente en toda la red de Internet. Pero ¿pueden estas experiencias de “descubrimiento de productos por Internet” traducirse en ventas en las tiendas minoristas? Para responder esta pregunta, recurrimos a múltiples fuentes, entre ellas la investigación cognitiva sobre la memoria a corto plazo y la sobrecarga de estímulos visuales, un análisis de trucos para atraer al consumidor, y nuestras propias investigaciones de laboratorio para determinar la cantidad apropiada de información para despertar el interés del comprador. Acompañenos y escuche sobre las estrategias de comercialización asimétrica *online* y *offline* en base a detalles sobre el consumidor desde una perspectiva social, científica y de laboratorio.

Ponente(s):

Arun Arora

Vicepresidente Senior (*SVP*) y Gerente General, Comercio Electrónico Mundial
Staples, Inc.

John Jones

Vicepresidente Senior (*SVP*), Director Creativo Ejecutivo (*ECD*), la Venta Minorista y el Ambiente Digital
R/GA

Duke Marr

Director Gerente, Comercio
R/GA

Oportunidades y estrategias para empresas minoristas a nivel global en Latinoamérica

Sesión simultánea

Tema: Estrategias mundiales

Sala: Salón A, 1A 06-08
12:45 PM - 1:45 PM

La expansión minorista a nivel global tiene un perfil diferente del que tenía hace una década. En toda Latinoamérica, la estabilidad socioeconómica ha resultado en una clase media emergente y en un crecimiento en las iniciativas de la venta minorista, pero la región aún se encuentra desatendida por los formatos más modernos. Esta sesión destaca las oportunidades y estrategias adoptadas tanto por empresas minoristas y constructoras como inversionistas para brindar una experiencia de compra incomparable y capturar los corazones y los monederos de los consumidores en estos mercados complejos e importantes.

Ponente(s):

Elliott Bross

Director Ejecutivo (*CEO*)
Planigrupo

Franco Calderón, MA, CCIM

Presidente
Latin American Retail Connection

Scott Harris

Vicepresidente
Latin American Retail Connection

Agustín Solari

Director Ejecutivo (*CEO*) y Fundador
Idearetail SpA

ARTS y la experiencia de datos ininterrumpida

Sesión simultánea

Tema: Tendencias tecnológicas y aplicaciones

Sala: Salón A, 1A 06-08

2:00 PM - 3:00 PM

Cada transacción en el punto de venta (PDV o POS en inglés) genera una explosión de datos que lleva información a gran velocidad a todos los departamentos de la empresa: lealtad, inventario, precio, producto y pagos son solo la primera parte de los sistemas afectados por una venta en cualquier canal minorista. Descubra cómo manejar la información de sus clientes y sus ventas según el modelo de la Asociación de Estándares de Tecnología del Sector Minorista (ARTS) para ayudarlo a aprovechar al máximo la información que obtiene por medio de sus datos. Este año, la ARTS se complace en presentar planes muy interesantes para el 2014 y exhibir sus productos nuevos, que incluyen: la versión 3.0 del programa de Almacenamiento de Datos del Cliente (Customer Data Warehouse), la versión 7.0 del Modelo de Datos Clásico (Data Model), informes técnicos sobre la Trayectoria del Cliente (Customer Journey) y esquemas para el manejo tanto de Servicios de Localización, como de Interfaces para Fijar Precios, y de Donaciones Caritativas en el Punto de Venta. Desde el primer vistazo del producto hasta el acuerdo final y reabastecimiento, ¡ARTS colabora con el sector minorista!

Moderador(a):

Grant Anderson

Vicepresidente Senior (*SVP*) y Director de Informática y Sistemas (*CIO*)
Tuesday Morning Inc.

Ponente(s):

David Dorf

Director Senior, Estrategia Tecnológica
Oracle Corporation

Tom Litchford

Vicepresidente, Tecnologías de Venta Minorista
National Retail Federation

Datos que importan: el futuro de la personalización

Sesión simultánea

Tema: Innovación en la venta minorista digital

Sala: Salón de eventos especiales (*Special Events Hall*)
2:00 PM - 3:00 PM

El interés en los datos y la analítica ha explotado en la industria minorista. Pero, a fin de cuentas, la acumulación de datos no es lo que importa, sino lo que esa información significa para su negocio y cómo puede transformarse en ventas. Nuestros panelistas van más allá para extraer los datos del cliente y brindar una mejor experiencia de compra que resulta en una conversión aumentada. Estos no son grandes cantidades de datos, sino datos que realmente valen. Participe de una discusión interesante e interactiva sobre el futuro del comercio y la personalización.

Ponente(s):

Zach Davis

Cofundador y Director de Comercialización (*CMO*)
Stylitics

Nicolas Franchet

Jefe de Venta Minorista y Comercio Electrónico
Facebook

John Mulliken

Cofundador, Joss & Main
Vicepresidente Senior (*SVP*), Iniciativas Estratégicas, Wayfair

Tendencias mundiales de innovación en la industria minorista

Sesión simultánea

Tema: Estrategias mundiales

Sala: Salón E, 1E 12-16
2:00 PM - 3:00 PM

Los intereses y las necesidades del comprador cambian a nivel mundial ¿pero cómo se ven afectados el concepto de venta minorista y la lealtad del cliente? En la última década fuimos testigos de cómo las pequeñas tiendas llegaron a convertirse en grandes comercios y ahora quizás deban volverse (más) pequeñas otra vez. Los minoristas hicieron movidas masivas online y aun así, varios minoristas reales (*pure players*) están comenzando a abrir puntos de contacto físico. Las líneas divisorias entre los canales se han borrado hasta resultar casi indistinguibles. La tecnología está reformando el proceso de compra dentro de la tienda, pero el "contacto humano" sigue siendo vital para esta experiencia. Esta sesión brindará los resultados de un estudio entre minoristas internacionales y destacará ciertos conceptos minoristas innovadores de estudios de casos de diferentes partes del mundo.

Ponente(s):

Fernando Mulas

Director, Venta Minorista en EMEA
ASICS Europe B.V.

Neil Stern

Socio Senior (*Senior Partner*)

Ebeltoft USA/McMillanDoolittle

Max Wittrock

Director Ejecutivo (*CEO*) y Cofundador
mymuesli GmbH

Lourens Verweij

Gerente de Desarrollo Mundial
Ebeltoft Group

Personalizar la experiencia del cliente

Sesión simultánea

Tema: Mercadotecnia y manejo de marcas

Sala: Salón A, 1A 10-14
2:00 PM - 3:00 PM

En los últimos años, los minoristas han discutido la importancia de volverse más centrados en el cliente, pero muchos aún se esfuerzan por aprender a usar los datos que almacenan para optimizar todas las áreas de su negocio, específicamente la comercialización, la mercadotecnia y las operaciones de tienda. Una solución acertada es adoptar un abordaje de venta centrado en el cliente. Venga y escuche a LoyaltyOne hablar sobre lo que dicen los consumidores acerca de la experiencia minorista actual y qué compañías aprovechan las observaciones del cliente para impulsar sus decisiones comerciales de manera eficaz. Descubra también cómo Loblaw, minorista líder en tiendas de alimentos en Canadá, usa los datos del cliente para brindarle una experiencia realmente personalizada dentro de las tiendas y cómo utiliza su nueva plataforma de lealtad.

Ponente(s):

Peter Lewis

Director Senior, Analítica y Fidelidad del Cliente
Loblaw Companies Ltd.

Graeme McVie

Vicepresidente y Gerente General
LoyaltyOne, Inc.

Patrocinador de la sesión:



LoyaltyOne

Se ve la marca: desde productos listos para usar hasta los supermercados, el sector minorista crece por medio de marcas privadas

Sesión simultánea

Tema: Estrategias de comercialización

Sala: Salón E, 1E 07-10
2:00 PM - 3:00 PM

Desde alimentos, hasta moda y todo lo que queda en el medio, los minoristas están creando y desarrollando etiquetas y marcas privadas en ambientes nuevos para impulsar el crecimiento. El concepto de la marca sigue ayudando a los minoristas a diferenciarse y aumentar las ganancias. Escuche estudios de varios casos de minoristas reconocidos a nivel nacional e internacional que continúan lanzando marcas nuevas y expandiendo así sus empresas y ganancias. Aprenderá cómo el desarrollo empresarial puede promover o ampliar conceptos nuevos, ya sea por medio de la expansión del comercio anfitrión (tiendas dentro de tiendas) o de la asociación con socios externos (franquicias o licencias): caminos divergentes con el mismo objetivo de crear nuevos negocios y oportunidades aprovechando las marcas.

Ponente(s):

Jordi Allepuz

Director Visual
Grupo Cortefiel

Ken Nisch

Presidente
JGA

Mortimer Singer

Presidente y Director Ejecutivo (*CEO*)
Marvin Traub Associates

Navegar la realidad incesante de la venta minorista: lo que hacen los directores ejecutivos para prosperar en un mundo dirigido por el consumidor

Discurso principal

Sala: Salón norte (*North Hall*)
3:15 PM - 4:15 PM

Los próximos cinco años acarrearán más cambios en el sector minorista que la combinación de los últimos cincuenta años. Las alteraciones tecnológicas aparejadas con los hábitos del cliente, que cambian rápidamente, alzan las expectativas del consumidor hasta la estratósfera, mientras que las barreras para entrar al juego minorista se han erradicado efectiva y definitivamente; una situación que no parece cambiar. El sector minorista se encuentra en un extraño "momento de reinicio". A pesar de que los CEO minoristas impulsan a sus organizaciones a moverse de un modo más rápido, a trabajar con mayor inteligencia y pensar de otro modo para atender las demandas del consumidor, reaccionar ante el cambio ya no es suficiente. Los CEO visionarios deben reevaluar sus empresas minoristas, las personas, los procesos, los socios y las tecnologías que los respaldan, y evolucionar para anticiparse y adaptarse de modo proactivo a inacabables alteraciones. Este discurso principal revelará hallazgos clave resultantes de un sondeo llevado a cabo entre directores ejecutivos de empresas minoristas a nivel mundial y mostrará el impacto de las alteraciones comerciales en el sector minorista. Luego, un panel de directivos de empresas minoristas compartirá por qué los actuales ejecutivos y los de las generaciones por venir deben ajustar en sus métodos operativos para guiar

a las empresas a través de los cambios radicales e inesperados que sin duda impactarán la industria minorista.

Moderador(a):

Rich Karlgaard

Editor
Forbes, Inc.

Ponente(s):

Hamish Brewer

Director Ejecutivo (CEO)
JDA Software

Stuart Baird

Director Gerente
The Foschini Retail Group

Govind Srihande

Director Gerente
Shoppers Stop

Patrocinador de la sesión:



JDA Software Group, Inc.

Recepción de la noche de apertura

Evento social

Sala: Ubicación: Marriott Marquis, Times Square
5:30 PM - 7:30 PM

La recepción de la noche de apertura inaugura el BIG Show minorista de la mejor manera posible: uniendo a todos, minoristas y proveedores de soluciones, empresas grandes o medianas, en una noche vigorizante para establecer contactos, dando el toque preciso para allanar el camino para los tres días siguientes. La recepción de la noche de apertura del domingo está abierta para todos los participantes.

Patrocinador de la sesión:



Microsoft

Lunes, 13 de enero de 2014

Receso previo al discurso principal

Evento social

Sala: Salón norte (*North Hall*)

8:00 AM - 8:30 AM

Patrocinador de la sesión:



3VR Inc.

Actualización de la NRF: elevar la venta minorista

Discurso principal

Sala: Salón norte (*North Hall*)

8:30 AM - 9:00 AM

Ponente(s):

Matthew Shay

Presidente y Director Ejecutivo (*CEO*)

National Retail Federation

Una perspectiva presidencial

Discurso principal

Sala: Salón norte (*North Hall*)

9:00 AM - 10:00 AM

George W. Bush representó a su país como presidente de los EE. UU. en dos términos, como gobernador de Texas en dos términos y en la guardia aérea nacional de Texas. Desde que dejó el cargo presidencial, el presidente Bush se ha involucrado en múltiples actividades caritativas y humanitarias, por medio del Centro presidencial George W. Bush que fundó con Laura Bush en Dallas, Texas. Continúa teniendo una voz destacada en muchos temas, principalmente en el crecimiento económico, la reforma educacional, la salud mundial, la libertad humana y el apoyo a las fuerzas armadas.

Nota: esta sesión está cerrada a la prensa.

Moderador(a)::

Stephen Sadove

Presidente del comité de la NRF

Ponente:

George W. Bush

43° Presidente de los Estados Unidos de América

Sala EXPO Abierta (*EXPO Hall*)

Sala EXPO (*EXPO Hall*)

Sala: Salón EXPO (*EXPO Hall*)

9:00 AM - 6:30 PM

Nuestro Salón EXPO será su lugar de preferencia para encontrar productos, tecnología y servicios modernos y avanzados. También habrá numerosas oportunidades para establecer contactos, y más de cuarenta sesiones de Grandes Ideas de los expositores (*Exhibitor Big Ideas*). ¿Necesita una solución? Aquí la encontrará. La EXPO está abierta para todos los participantes.

Cómo la relevancia puede hacer que elijan su marca

Sesión simultánea

Tema: Mercadotecnia y manejo de marcas

Sala: EXPO Stage, Salón EXPO (*EXPO Hall*), Nivel 1

10:15 AM - 11:00 AM

En esta sesión, David Selinger, CEO de RichRelevance, y Rayid Ghani, científico en jefe de la campaña Obama por América 2012, discutirán la personalización: la clave para convertir los grandes datos en datos inteligentes. La personalización conecta múltiples canales: ya sea que un ciudadano privado compre su marca o que un ciudadano público "seleccione" un candidato. Esta sesión enfoca el asunto que realmente les quita el sueño a las marcas y a los vendedores minoristas: cómo integrar las nuevas tecnologías que transforman los grandes datos en datos inteligentes con las tecnologías heredadas convencionales y, lo que quizás sea más problemático, con las mentalidades convencionales. Aprovecharemos estudios de casos prácticos para analizar detalladamente los grandes datos: ¿cuál es su real significado?, ¿quién los posee?, ¿cómo usarlos para el beneficio propio y hacia dónde van?

Ponente(s):

Rayid Ghani

Ex Jefe de Estrategia para
la Campaña de Obama

David Selinger

Director Ejecutivo (*CEO*) y Cofundador
RichRelevance

"First Look": panorama de la venta minorista digital en el 2014

Sesión simultánea

Tema: Tendencias tecnológicas y aplicaciones, Innovación en la venta minorista digital

Sala: Salón de eventos especiales (*Special Events Hall*)

10:30 AM - 11:30 AM

¿Qué es lo más importante para la venta minorista en el 2014? Sucharita Mulpuru, Vicepresidenta y Analista Principal de Forrester Research, presentará sus observaciones como experta acerca de los acontecimientos significativos del 2013 y qué se puede esperar para el 2014. Aprenda en qué deben y no deben concentrarse los vendedores, qué puntos de referencia deben tener en cuenta al planificar y qué iniciativas deben tener en mente los minoristas para los próximos 12 meses y más adelante.

Ponente(s):

Jason Goldberg

Vicepresidente, Estrategia, Comercio y Contenido Multicanal
Razorfish

Sucharita Mulpuru

Vicepresidenta, Analista Principal
Forrester Research

Potencias de la venta minorista a nivel mundial en el 2014

Sesión simultánea

Tema: Estrategias mundiales

Sala: Salón E, 1E 12-16

10:30 AM - 11:30 AM

El estudio "*Global Powers of Retailing*" (Potencias de la venta minorista a nivel mundial) elaborado por Deloitte, producido junto con STORES media, clasifica a los 250 minoristas líderes en el mundo y brinda detalles y puntos de vista sobre este sector. La XVII edición anual del estudio incluirá, por primera vez, una lista de las empresas minoristas online líderes a nivel mundial. Como siempre, el informe brindará una evaluación de la economía mundial y su impacto en el consumidor, además de la calificación anual de compañías según el índice Q de Tobin. Lo invitamos a escuchar nuevamente la presentación del Dr. Ira Kalish, director y economista global de Deloitte, Touche, Tohmatsu, sobre los aspectos importantes del informe y su punto de vista con respecto a los hallazgos.

Ponente:

Ira Kalish

Director y Economista Global
Deloitte Research

HGTV HOME: cómo llevar inspiración y educación a la vida en la industria minorista

Sesión simultánea

Tema: Estrategias de comercialización

Sala: Salón A, 1A 10-14
10:30 AM - 11:30 AM

Esta sesión promete brindar un análisis interesante y convincente sobre el uso de publicidad y mercadotecnia, las tendencias para el diseño del producto y su presentación y ciertas técnicas innovadoras de comercialización dentro de la tienda para mantener un alto grado de lealtad por parte del consumidor, antes, durante y después del momento de la compra. El programa de franquicias de HGTV HOME sirve como estudio de caso de una marca que comenzó como una cadena televisiva y llegó a ser una colección exitosa de productos, aprovechando la voz inspiradora y autoritativa de la cadena televisiva para brindar soluciones inteligentes y elegantes a los hogares de sus consumidores. Los ponentes serán los expertos que crearon el programa de HGTV HOME y pueden comentar sobre el enfoque único que se adquirió, qué funcionó y qué no funcionó, y cómo implementar esta estrategia.

Moderador(a):

Michael Stone

Presidente y Director Ejecutivo (*CEO*)
Beanstalk

Ponente(s):

Sean Bunner

Vicepresidente, Nuevo Desarrollo Comercial
HSN, Inc.

Ron Feinbaum

Vicepresidente Senior (*SVP*) y Gerente General, Productos del Consumidor, HGTV
Scripps Networks Interactive

Eric Gustavsen

Socio Fundador
Graj + Gustavsen

Robert Spilman, Jr.

Presidente y Director Ejecutivo (*CEO*)
Bassett Furniture Industries

Más allá de los ladrillos: Warby Parker y Fast Company conversan sobre la fusión entre la industria minorista física y la digital

Sesión simultánea

Tema: La experiencia en la tienda

Sala: Salón E, 1E 07-10
10:30 AM - 11:30 AM

Warby Parker ha inaugurado con éxito cuatro puntos físicos de venta minorista, que crecen a una velocidad mucho mayor que la esperada. Pero el comercio continúa siendo digital: en una encuesta reciente entre 1000 clientes, solo el 30% afirmó que acceder a una tienda minorista influenciaría sus decisiones de compra. Aun así, la compañía planea abrir más puntos de venta en el 2014. Entérese por qué: David Gilboa, codirector ejecutivo de Warby Parker y Noah Robischon, editor ejecutivo de Fast Company, discutirán cómo el exitoso creador de anteojos utiliza su conocimiento sobre la venta online para transformar la experiencia de compra en el mundo real y qué ha aprendido la compañía luego de su primer año en el terreno.

Ponente(s):

David Gilboa

Codirector Ejecutivo (*Co-CEO*)
Warby Parker

Noah Robischon

Editor Ejecutivo
Fast Company

La nueva función que el pago tiene en la economía digital

Sesión simultánea

Tema: Venta minorista móvil

Sala: Salón E, 1E 07-10
12:45 PM - 1:45 PM

La convergencia del comercio físico y digital con la evolución de los pagos electrónicos ha forzado a las empresas minoristas a buscar nuevos métodos para fomentar la interacción con el consumidor y promover lealtad. A medida que los minoristas negocian con el "nuevo consumidor", se vuelve necesario rediseñar tanto las estrategias de selección del mercado meta, como las de mercadotecnia, lealtad y retención para marcar la diferencia y promover el crecimiento de las ventas. Participe en esta sesión y escuche a un panel de líderes de la industria minorista que compartirán sus perspectivas sobre la nueva función que el pago tiene en la economía digital y sus estrategias para crear una experiencia de compra única para los consumidores por medio de múltiples canales.

Patrocinador de la sesión:
MasterCard

Los directores de informática y sistemas minoristas reflexionan sobre sus prioridades y las tendencias tecnológicas emergentes

Sesión simultánea

Tema: Tendencias tecnológicas y aplicaciones

Sala: Salón A, 1A 06-08
10:30 AM - 11:30 AM

Para ayudar a ejecutar estrategias comerciales, hace ya mucho tiempo que los directores de informática y sistemas (CIO) minoristas han aprendido a tener en consideración factores como la revolución omnicanal, los megadatos "big data" y el desafío de brindar las herramientas adecuadas para la inteligencia comercial. La

nueva realidad es que el cliente está al mando. Los datos deben integrarse en todos los aspectos de la empresa minorista para lograr una visión completa del cliente, y poder ubicar y vender mercadería desde cualquier punto de la compañía. ¿Cómo evolucionó la función del CIO minorista para estar a la altura de los desafíos y cuáles son las prioridades a corto y largo plazo para los CIO minoristas? ¿Qué se necesita para brindar las soluciones tecnológicas más innovadoras al sector minorista? ¿Qué se aproxima en el horizonte, según los CIO minoristas?

Moderador(a):

Dave Finnegan

Director de InOSOmática y Sistemas (CIO)
Build-A-Bear Workshop

Ponente(s):

Etienne de Verdelhan

Directora de Informática y Sistemas (CIO)
L'Occitane en Provence

Kathryn Henry

Directora de Informática y Sistemas (CIO), Distribución y Logística
lululemon Athletica Inc.

Janet Sherlock

Vicepresidenta Senior (SVP) y Directora de Informática y Sistemas (CIO)
Carter's, Inc.

Decodificar + Crear: cómo decodificar las tendencias para impulsar la marca

Sesión simultánea

Tema: Mercadotecnia y manejo de marcas

Sala: EXPO Stage, Salón EXPO (EXPO Hall), Piso1
11:15 AM - 12:00 PM

Para esta sesión de pensamiento inspirador y estimulante, dos expertos en estrategias creativas han decodificado la forma de crear conexiones significativas y duraderas entre el cliente y la marca. Los participantes comprenderán cómo propulsar ideas nuevas viendo las tendencias como oportunidades y desarrollando una historia intrigante. El formato: una sesión interactiva que presentará ejemplos de tendencias reales en el mundo, una "tormenta de ideas" con el objetivo final de idear y enseñar a la audiencia cómo darle vida a las nuevas ideas minoristas. Los participantes no solo aprenderán a ser sus propios analistas de tendencias, sino también a reconocer una oportunidad y crear historias de apoyo con las que el cliente se identifique, en el punto de convergencia de las tendencias.

Ponente(s):

Marieke van der Poel

Jefa de Comunicaciones (*CCO*)
Proef

Frank H Vial

Estratega Creativo y Director Ejecutivo (*CEO*)
flux21:group

Almuerzo y premios para minoristas

Evento social

Sala: Salón norte (*North Hall*)
12:00 PM - 1:45 PM

Durante este almuerzo de premios, la NRF desea homenajear y reconocer a los minoristas innovadores que han posicionado a sus compañías por encima del resto. El almuerzo está incluido en la inscripción a la conferencia completa. Para entrar, se requerirá que presente la tarjeta que lo identificará como participante de toda la conferencia o delegado (tarjeta de "Full Conference/Delegate").

Ponente(s):

Mitch Joel

Autor y Presidente
Twist Image

Patrocinador de la sesión:



American Express

Cómo conectarse con los compradores dentro de la tienda y de forma online: nuevas perspectivas nacientes de investigaciones sobre el rastreo visual

Sesión simultánea

Tema: La experiencia en la tienda

Sala: EXPO Stage, Salón EXPO (*EXPO Hall*), Nivel 1
12:15 PM - 1:00 PM

En un mundo perfecto, usted podría ver a través de los ojos de su cliente, y hoy lo hará, ya que compartiremos los hallazgos de videos e investigaciones de rastreo visual en la experiencia online y dentro de

la tienda. La investigación incluye las diferencias principales entre las experiencias, las implicaciones para optimizar el paquete, la comercialización y la presentación de la marca, y videos de rastreo visual que muestran lo que el comprador ve, y lo que no ve, cuando visita un sitio web o camina por los pasillos de la tienda. Abordaremos las diferencias mundiales e interculturales en el comportamiento de compra, y nos basaremos en estudios de caso de investigaciones llevadas a cabo por HP, AB-InBev y Nestlé, entre otros.

Ponente(s):

Raymond Burke

Profesor de Administración Comercial en E.W. Kelley
Indiana University

Scott Young

Presidente
Perception Research Services

Conozca de cerca los productos minoristas más geniales, estupendos y modernos

Sesión simultánea

Tema: Estrategias de comercialización

Sala: EXPO Stage, Salón EXPO (*EXPO Hall*), Piso 1
1:15 PM - 2:00 PM

Eche un vistazo a algunos de los productos más nuevos e interesantes del mercado, desde cereales para el desayuno, hasta lentes inteligentes y muchísimo más. Algunas tendencias emergentes fascinantes están impulsando el desarrollo del producto en áreas y direcciones que quizás le resulten inesperadas. Lynn Dornblaser, del grupo Mintel, hablará sobre estas tendencias dominantes y sobre los productos que se están produciendo mediante videos y fotos, y también mediante una demostración de cerca, que incluirá una degustación, para que pueda probar, tocar y ver estos productos usted mismo.

Ponente:

Lynn Dornblaser

Directora, Innovación y Conocimientos
Mintel Group

La evolución de la moda en el siglo XXI: las macrotendencias que afectan al estilo de vida de hoy

Sesión simultánea

Tema: Estrategias de comercialización

Sala: Salón E, 1E 07-10
2:00 PM - 3:00 PM

Mire de cerca la evolución del 2014, un período importante en el que la tecnología, la inteligencia artificial y la cultura *pop* se combinan con las macrotendencias que impulsan el consumismo. David Wolfe presentará un

análisis de las fuerzas que mueven al diseño, donde discutirá los cambios psicológicos que se dan en una mentalidad centrada en la moda. Escuche cómo la moda refleja el estilo de vida de hoy con diseños, colores y tejidos para esta temporada y para las temporadas venideras.

Moderador(a):

Susan Berfield

Escritora

Bloomberg Businessweek

Ponente:

David Wolfe

Director Creativo

The Doneger Group

Cómo alcanzar el éxito omnicanal siguiendo el proceso de una cadena de suministro basada en los estándares

Sesión simultánea

Tema: Tendencias tecnológicas y aplicaciones

Sala: Salón A, 1A 10-14
2:00 PM - 3:00 PM

En esta sesión, un panel de minoristas y marcas líderes discutirá el uso beneficioso de los modelos de GS1 para alcanzar una visibilidad fundamental de principio a fin, no solo para asegurar operaciones de suministro efectivas, sino también para brindar el mejor resultado posible al consumidor independientemente del punto de venta, ya sea que esté en la tienda o en un dispositivo digital. Aprenda cómo, si organiza las cadenas de valor según dichos estándares, minimizará los costos y maximizará la velocidad, visibilidad, seguridad y sustentabilidad de los procesos comerciales en el mercado omnicanal de hoy.

Moderador(a):

Bob Carpenter

Presidente y Director Ejecutivo (*CEO*)

GS1 US

Ponente(s):

Peter Longo

Presidente

Macy's Logistics and Operations

Mike Molitor

Vicepresidente Senior (*SVP*), Comercio Electrónico

Kohl's Corporation

Dan Smith

Director de Informática y Sistemas (*CIO*)
Hudson Bay Trading Company

Patrocinador de la sesión:



El cliente incluido

Sesión simultánea

Tema: Innovación en la venta minorista digital

Sala: Salón de eventos especiales (*Special Events Hall*)
2:00 PM - 3:00 PM

Phil Terry, CEO de Creative Good, presentará su libro "*Customers Included*" (Clientes incluidos), publicado en el otoño del 2013, que está basado en su trabajo con más de 300 marcas de renombre, e incluso minoristas líderes. Pionero tanto en la experiencia con el cliente como en el comercio digital, Phil desacreditará la creencia convencional acerca del comercio "centrado en el cliente" y sugerirá en su lugar un enfoque más simple y holístico relacionado con la inclusión de las perspectivas del cliente al momento de tomar decisiones clave. Phil concluirá su charla del mismo modo en que concluyó su libro: señalará el único tema fundamental del que nadie ha hablado durante dos décadas pero que, si se implementara, cambiaría todo.

Ponente(s):

Phil Terry

Director Ejecutivo (*CEO*)
Creative Good

La generación del milenio: más de 10.000.000 clientes nuevos lo están esperando

Sesión simultánea

Tema: Mercadotecnia y manejo de marcas

Sala: Salón E, 1E 12-16
2:00 PM - 3:00 PM

La generación de consumidores más grande e influyente antes vista ya no es una audiencia inalcanzable. Mientras que algunas marcas y comerciantes temen lo desconocido frente a esta "generación enigma", los verdaderos ganadores son aquellos comerciantes que aceptan y se interrelacionan con la generación del milenio. En esta sesión se compartirán nuevas investigaciones, junto con las mejores prácticas usadas para

atraer a la generación del milenio en su fase de paternidad, el sector que crece a mayor velocidad para muchas tiendas físicas. Escuche a ejecutivos minoristas discutir temas sobre cómo alcanzar el éxito en este sector dinámico del mercado.

Moderador(a):

Jeff Fromm

Vicepresidente Ejecutivo (*EVP*)
Barkley

Ponente(s):

Ann Herrick

Directora de Campañas Nacionales
Hallmark Marketing

Dorrie Krueger

Directora Gerente, Planificación Estratégica
Build-A-Bear

La innovación en tecnología móvil como mapa al éxito con el cliente

Sesión simultánea

Tema: Venta minorista móvil

Sala: Salón A, 1A 06-08
2:00 PM - 3:00 PM

Todos creemos en los recursos multicanales y la tecnología móvil como estrategias complementarias y obligatorias para facilitar la vida móvil del cliente. ¿Pero cómo podemos estar actualizados, sacar ventaja y hacer de ésta, una realidad para nuestros clientes y equipos? Esta sesión enfocará los pensamientos e innovaciones más modernos para un abordaje centrado en el cliente con el fin de sustentar la movilidad, así como también las realidades y tácticas para estar actualizados e incluso adelantados. Los panelistas delinearán el panorama móvil y compartirán la estrategia “desde gatear, caminar y hasta correr”; comentarán también sobre qué innovaciones comerciales les interesan actualmente.

Ponente(s):

Fred Argir

Vicepresidente Senior (*SVP*), Jefe de Estrategia Digital (*CDO*)
Toys“R”Us, Inc.

Healey Cypher

Jefa de Innovación Minorista de eBay
eBay, Inc.

Bernardine Wu

Directora Ejecutivo (*CEO*)
FitForCommerce

Redefinir la experiencia del cliente otorga un significado nuevo al paseo por las vitrinas del centro comercial

Sesión simultánea

Tema: La experiencia en la tienda

Sala: EXPO Stage, Salón EXPO (*EXPO Hall*), Nivel 1
2:15 PM - 3:00 PM

Los minoristas líderes brindan experiencias de compra innovadoras y reúnen así datos valiosos sobre sus clientes. Esta información genera experiencias envolventes y personalizadas que destacan a ciertas tiendas en medio de competencias crecientes. Las tiendas pueden mejorar la experiencia en su ubicación física si aprovechan al máximo los datos analíticos de la web para adoptar una perspectiva más holística sobre sus clientes. La innovación centrada en el cliente maximiza el retorno de la inversión y, lo que es igualmente importante hace que la experiencia de compra sea más divertida.

Ponente(s):

Megan Farrell Ragsdale

Director, Experiencias del Cliente, Tiendas Sony
Sony Electronics Inc.

Jordan Glassberg

Líder del Desarrollo del Comercio Digital
TOMS

Ben Pressley

Jefe de Estrategias Empresariales y Desarrollo Comercial
Magento Inc, Compañía de eBay

John Sheldon

Jefe de Estrategias Mundiales
eBay Enterprise Marketing Solutions

Una nueva era para el valor: una conversación con Ginni Rometty

Discurso principal

Sala: Salón norte (*North Hall*)
3:15 PM - 4:15 PM

El concepto del valor está cambiando en el sector comercial gracias a la explosión de datos, el nuevo y vasto recurso natural del mundo. Este concepto crece debido a la infusión de la tecnología en todos los procesos y cosas, la proliferación de dispositivos y las expectativas cambiantes de clientes y empleados, que tienen ahora mayor autoridad gracias a las conexiones digitales. A pesar de que esto pasa en todas las industrias, los cambios son más pronunciados en el sector minorista, donde el progreso tecnológico ha amplificado la lealtad y la influencia del cliente sin precedentes. Ginni Rometty, presidente y CEO de IBM describirá cómo los megadatos "Big Data" y las expectativas cambiantes se intersectan con una confluencia de grandes cambios tecnológicos como la computación en nube, la analítica y los sucesos sociales y móviles, para dar un vuelco al comercio. Luego de la presentación de Ginni, ella y Terry Lundgren, presidente y CEO de Macy's, sostendrán un diálogo detallado sobre las implicaciones de esta revolución en el sector minorista en todo el mundo.

Moderador(a)::

Terry Lundgren

Presidente y Director Ejecutivo (*CEO*)
Macy's, Inc.

Ponente:

Ginni Rometty

Presidenta y Directora Ejecutiva (*CEO*)
IBM

Happy Hour de la EXPO

Evento social

Sala: Salón EXPO (*EXPO Hall*)
5:30 PM - 6:30 PM

Disfrute de una bebida refrescante mientras establece contactos con proveedores de soluciones y minoristas de todo el mundo. La EXPO está abierta a todos los participantes y las actividades del Happy Hour se llevará a cabo en los pisos 1 y 3 de la EXPO.

Patrocinador de la sesión:

conversocial


MaaS360[®]
by Fiberlink

NEC

FiberLink, NEC and Conversocial

Martes, 14 de enero de 2014

Receso previo al discurso principal

Evento social

Sala: Salón norte (*North Hall*)
8:00 AM - 8:30 AM

Patrocinador de la sesión:



Optimismo, compasión y júbilo: cómo vender la filosofía correcta puede expandir su marca

Discurso principal

Sala: Salón norte (*North Hall*)
8:30 AM - 9:45 AM

El enfoque más efectivo para trabajar con el subconsciente de su cliente es conocer claramente la cultura y los valores de su marca representan. En esta sesión principal, conocerá una de las marcas más optimistas de la actualidad, Life is good®, y descubrirá cómo llevar esa energía positiva a la experiencia de su propia marca. Inspire a sus colegas a que se comporten según los valores básicos de la empresa y establezcan una experiencia de venta cuantificable que le asegurará que los consumidores sientan los valores y la visión de su marca. Bert Jacobs compartirá sus experiencias y observaciones sobre el establecimiento de una marca minorista multinacional desde cero con un simple mensaje afirmativo: Life is good® (*La vida es buena*).

Moderador(a):

Lori Mitchell-Keller

Vicepresidenta Senior (*SVP*), Unidad Comercial de la Industria Minorista
SAP

Ponente(s):

BJ Bueno

Fundador
The Cult Branding Company

Bert Jacobs

Fundador
Life is good®

Patrocinador de la sesión:



Salón EXPO Abierta (*EXPO Hall*)

Salón EXPO (*EXPO Hall*)

Sala: Salón EXPO (*EXPO Hall*)
9:00 AM - 5:00 PM

Nuestro Salón EXPO será el lugar de preferencia para que usted encuentre productos, tecnología y servicios de avanzada calidad. También habrá numerosas oportunidades para establecer contactos, y más de cuarenta sesiones de Grandes Ideas de los expositores (*Exhibitor Big Ideas*). ¿Necesita una solución? Aquí la encontrará. La EXPO está abierta para todos los participantes.

Más allá de las fronteras: lecciones de empresas minoristas sobre la expansión mundial

Discurso principal

Sala: Salón norte (*North Hall*)
10:00 AM - 11:00 AM

Con el objetivo de alcanzar un crecimiento sustentable, muchas empresas minoristas están mirando más allá de sus propias fronteras para mejorar su marca y generar ventas y ganancias con clientela nueva. La idea de la expansión internacional no es nueva, pero cómo hacerlo del modo más efectivo es una pregunta que muchas compañías luchan por responder. Un sondeo de Deloitte en el cual participaron casi 90 minoristas de exposición nacional e internacional durante diez años demostró que, en general, aquellos minoristas con un enfoque mundial no contaban con mayores beneficios que quienes permanecían con un enfoque nacional. Los minoristas que buscaban con tenacidad la expansión mundial practicaban una estrategia orientada, a menudo, a maximizar los ingresos en detrimento del establecimiento de una marca mundial diferenciada. Este discurso principal compartirá nuevas investigaciones para ayudar a los minoristas a entender, planificar y supervisar los múltiples riesgos potenciales a la integridad de la marca que podrían ser consecuencia de la actividad extranjera que afecta de una forma u otra la cadena de suministro. Los participantes escucharán historias exitosas de marcas minoristas líderes sobre los abordajes a la globalización, las dificultades comunes y lecciones aprendidas.

Ponente(s):

Zita Cassizzi

Jefa de Estrategia Digital (*CDO*)
TOMS Shoes

James Fielding

Director Ejecutivo (*CEO*)
Claire's Stores

Alison Paul

Vicepresidenta y Líder de Venta y Distribución en los EE. UU.
Deloitte LLP

Patrocinador de la sesión:



El futuro de la venta minorista del 2014: tendencias para aprovechar

Sesión simultánea

Tema: Innovación en la venta minorista digital

Sala: EXPO Stage, Salón EXPO (*EXPO Hall*), Piso 1
11:15 AM - 12:00 PM

La tecnología móvil y las redes sociales causarán cambios radicales y en los próximos años veremos las repercusiones de estos acontecimientos en el comportamiento del comprador. Este informe examinará tres áreas clave: los Datos como Base de las Estrategias de Venta Modernas, los Nuevos Caminos hacia la Compra y el Servicio Renovado. Exploraremos las posibilidades interesantes que ofrece esta investigación original. Y para ayudar a los minoristas y a las marcas a navegar por este informe, lo abordaremos de modo práctico: delimitaremos los hallazgos y sugeriremos los abordajes que aprovechan al máximo estas tendencias.

Ponente(s):

Piers Fawkes

Fundador y Presidente
PSFK

Scott Lachut

Director, Investigación y Estrategia
PSFK Labs

Cómo publicitar y promocionar su empresa minorista

Sesión simultánea

Tema: Mercadotecnia y manejo de marcas

Sala: Salón BIG Ideas 1, Piso 1 Salón EXPO (*EXPO Hall*)
12:00 PM - 1:00 PM

¡Le prometemos que éste será el mejor seminario de mercadotecnia en el que usted haya participado!!!
¡Hacer crecer su empresa minorista nunca fue más fácil y divertido!

Esta sesión está repleta de momentos “*Eureka*”. Usted se asombrará cuando vea lo simple y rentable que puede resultarle hacer crecer una empresa minorista excelente. Dave Ratner, minorista independiente con más de 37 años de éxito comercial relevante, presentará una experiencia práctica de venta. Después, el ponente principal, BJ Bueno, cuyas perspectivas sobre las necesidades y deseos del consumidor son usadas hoy en día por los mayores y mejores minoristas líderes (minoristas REALMENTE grandes), contará sobre cómo aprender los secretos para la publicidad y promoción de su tienda minorista. Es posible sobrevivir, y hasta prosperar, aun frente a la mejor competencia, aunque sea la empresa más fuerte y con mejor calidad. Compartiremos las diez maneras más efectivas de invertir en publicidad y aprenderá a lograr que la gente le haga propaganda a su empresa de forma gratuita; conocerá los secretos para brindar una experiencia tan increíble dentro de la tienda que sus clientes irán a sus hogares y promocionarán la tienda con sus amigos.

Ponente(s):

BJ Bueno

Fundador

The Cult Branding Company

Dave Ratner

Presidente y Jefe de Investigación (*Chief Instigating Officer*)

Dave's Soda y Pet City

Ni siquiera Amazon puede hacer esto... todavía

Sesión simultánea

Tema: La experiencia en la tienda

Sala: EXPO Stage, Salón EXPO (*EXPO Hall*), Piso 1
12:15 PM - 1:00 PM

Se presentará información actualizada obtenida en una investigación reciente sobre consumo y los atributos invencibles de tiendas físicas contra las que Amazon no puede competir. Esta sesión ofrecerá recomendaciones claras y estratégicas sobre cómo aumentar el nivel de lealtad del cliente en la “Era de Amazon”. Se repasarán los hallazgos con datos y videos. La audiencia escuchará recomendaciones de expertos y verá qué características de las tiendas, de acuerdo a la opinión pública, atraen más a los clientes o los motivan a comprar desde casa. Usted entenderá mejor cómo un minorista puede priorizar y seleccionar los componentes en la tienda para crear una experiencia dinámica que aumentará las ventas.

Ponente:

Lee Peterson

Vicepresidente Ejecutivo (*EVP*), Servicios Creativos

WD Partners

Un viaje visual por los ambientes minoristas que le brindan al cliente una experiencia insuperable

Sesión simultánea

Tema: La experiencia en la tienda

Sala: EXPO Stage, Salón EXPO (*EXPO Hall*), Piso 1
1:15 PM - 2:00 PM

Inspírese y adquiera conocimientos de primera mano sobre las metodologías utilizadas para brindar experiencias exitosas al cliente: vea los mejores ejemplos que se practican ahora en las tiendas para lograr atraer exitosamente al cliente. Conozca de qué forma los minoristas líderes cuentan la historia de su marca y se ganan la lealtad del cliente con el objetivo final de aumentar las ventas. Demostraremos las soluciones más efectivas para el contacto con el cliente en el formato de presentación "PechaKucha", rápido y altamente visual. Con esta sesión, aprenderá cómo evaluar historias de marca estratégicas que impactan al cliente por su relación costo-beneficio. Algunos de los diseñadores minoristas líderes emprenderán una exploración virtual de sus proyectos recién terminados, ya notables y galardonados. Esta sesión se presenta junto con el *Retail Design Institute*.

Ponente(s):

Paul Biondolillo

Asociado Senior
Mulvanny G2 Architecture

Steven Derwoed

Vicepresidente, Diseño
Macy's

Andrew McQuilkin, FRDI

Presidente a nivel Internacional
Retail Design Institute

Joseph Nevin

Director Senior (*Senior Principal*)
Bergmeyer Associates, Inc.

Cómo las asociaciones multidisciplinarias pueden impulsar el compromiso del cliente en Tory Burch

Sesión simultánea

Tema: Venta minorista móvil

Sala: Salón E, 1E 07-10
2:00 PM - 3:00 PM

A medida que la adopción de tecnologías móviles continúa su trayectoria, crece la demanda de los clientes por interacciones móviles. Al desarrollar e implementar aplicaciones que serán bien recibidas por el cliente, los

procesos de desarrollo suelen llevar demasiado tiempo y no conectarse adecuadamente con lo que el cliente valora. Esto resulta en que la empresa corra el riesgo de desatender las necesidades del cliente, pierda oportunidades y en frustraciones y acusaciones de los empresarios que se culpan mutuamente. Para lograr desarrollar e implementar con éxito aplicaciones oportunas y relevantes, todos los involucrados deben ser "estudiantes del futuro". Esto significa que las empresas minoristas tradicionales deberán abandonar tanto los procesos de desarrollo como las mentalidades tradicionales. Un cambio drástico en los programas tradicionales de desarrollo de las Tecnologías de la Información en Tory Burch habilitó la implementación rápida de una aplicación resistente, personalizada y centrada en el cliente minorista. El resultado es un equipo de ventas motivado para adoptarla y un potencial que permite una experiencia de marca superior que se ajusta a los objetivos de toda la compañía y genera los espacios para cumplirlos.

Moderador(a):

Brian Kilcourse

Socio Gerente
Retail Systems Research

Ponente(s):

Mike Giresi

Director de Informática y Sistemas (*CIO*)
Tory Burch

Matt Marcotte

Vicepresidente Senior (*SVP*), Venta Minorista Mundial
Tory Burch LLC

Mapear el genoma del consumidor para generar un crecimiento rentable en el sector minorista

Sesión simultánea

Tema: Mercadotecnia y manejo de marcas

Sala: Salón A, 1A 06-08
2:00 PM - 3:00 PM

Gran parte del alboroto en el sector minorista se centra en conocer al cliente en tiempo real y la promesa de que con ello se transformarán la industria y la experiencia del cliente a través de canales. La cantidad de información pública que los clientes comparten consciente e inconscientemente es una mina de oro para los minoristas. Esta sesión brindará un enfoque holístico para idear ofertas, productos y servicios relevantes y personalizados, basados en el "ADN del consumidor", en el momento y lugar adecuados y por el canal correcto. Escuche a expertos de la industria y minoristas líderes que establecieron operaciones centradas en el cliente repensando ampliamente cada aspecto de su negocio.

Ponente(s):

Dinesh Bajaj

Vicepresidente, Venta Minorista, Bienes de Consumo Envasado, Logística
Infosys

John Lance

Director
Nike

Robert Mills

Director de Informática y Sistemas (*CIO*)
Ulta, Inc.

Mark Rummell

Jefe de Planificación Comercial
Shopbop

Sanjeev Singh

Vicepresidente Ejecutivo (*EVP*) y Director de Informática y Sistemas (*CIO*)
Follett Corporation

Patrocinador de la sesión:



Infosys

Socio estratégico y competencia poderosa: el impacto minorista de Amazon

Sesión simultánea

Tema: Innovación en la venta minorista digital

Sala: Salón de eventos especiales (*Special Events Hall*)
2:00 PM - 3:00 PM

Amazon está creciendo dos veces más rápido que el comercio electrónico y lanzando innovaciones novedosas como Prime, Fresh y Supply, que están cambiando más que solamente la industria. En esta sesión, Scot Wingo, CEO de ChannelAdvisor, analizará y compartirá los secretos de Amazon para que esté preparado para competir O asociarse con este titán de la tecnología.

Ponente:

Scot Wingo

Director Ejecutivo (*CEO*), Presidente del Consejo y Cofundador
ChannelAdvisor Corporation

¿Qué tienen en común los bolsos y los diamantes? Cómo aplicar los megadatos “*Big Data*” y la analítica a la moda

Sesión simultánea

Tema: Estrategias de comercialización

Sala: Salón A, 1A 10-14
2:00 PM - 3:00 PM

La moda siempre ha estado más relacionada con el arte que con la ciencia. ¿Cómo se pueden usar los megadatos “*Big Data*” para mejorar la tasa de éxito de los nuevos productos de moda? En este panel, ponentes de dos marcas líderes, Vera Bradley y Helzberg Diamonds, discutirán cómo están aplicando la ciencia de los megadatos “*Big Data*” y la predicción analítica al arte de la moda para lograr cambios drásticos en las ventas y en los márgenes.

Moderador(a):

Jim Shea

Director de Comercialización (CMO)
First Insight, Inc.

Ponente(s):

Nathan Gray

Vicepresidente, Planeamiento y Distribución
Helzberg Diamonds

Scott Steever

Director Senior de Iniciativas Estratégicas
Vera Bradley

Ganar, perder o empatar: un panorama para los pagos minoristas

Sesión simultánea

Tema: Tendencias tecnológicas y aplicaciones

Sala: Salón A, 1A 21-22
2:00 PM - 3:00 PM

Aún sigue habiendo un gran caos en lo concerniente al área de pagos en la venta minorista. Entre las regulaciones, la explosión de tecnologías personales y empresariales y el comportamiento y las preferencias cambiantes del consumidor, el camino a recorrer no está nada claro. En esta sesión, un panel de profesionales expertos identificará los elementos clave en la evolución del pago, discutirá el potencial de los diferentes abordajes y brindará información sobre los factores determinantes de plataformas y procesos que resultarán beneficiosos.

Moderador(a):

Andrew B. Morris

Director (*Principal*)
inCode Consulting

Ponente:

Koichi Tagawa

Presidente

NFC Forum

Nirvana minorista: cómo entender el mecanismo del comportamiento de compras

Sesión simultánea

Tema: La experiencia en la tienda

Sala: EXPO Stage, Salón EXPO (*EXPO Hall*), Piso 1
2:15 PM - 3:00 PM

A lo largo del día, hay cosas que nos gustan, como almorzar en un café, y cosas que no, como hacer cola en el Departamento de vehículos motorizados. En el comercio, la cosa no es tan diferente. Hay experiencias de compra que disfrutamos y otras que tememos que soportar. Kevin E. Kelley, arquitecto minorista y especialista en el comportamiento del consumidor, ha estudiado durante años el estado 'infernado' y 'neutro' y el estado óptimo de 'felicidad' del sector minorista (Retail Hell, Retail Neutral y Retail Bliss, respectivamente). Durante esta discusión reveladora, hablará sobre el abordaje de estudios de caso que su firma ha adoptado durante 20 años para entender la influencia del sector minorista en el comportamiento del consumidor, en su estado de ánimo y, finalmente, en sus decisiones de compra.

Ponente:

Kevin Kelley

Director (*Principal*)

Shook Kelley

Actualización sobre las iniciativas de cabildeo de las empresas minoristas y la función importante que Usted desempeña

Sesión simultánea

Tema: TBD

Sala: EXPO Stage, Salón EXPO (*EXPO Hall*), Piso 1
3:15 PM - 4:00 PM

Día tras día, los legisladores de Washington toman decisiones que pueden tener un impacto directo en su empresa. Acérquese para escuchar por qué el grupo de defensa de la industria minorista es uno de los más efectivos en el Congreso. Desde qué herramientas utilizar para luchar contra los troles de la patente, hasta cómo obtener igualdad de condiciones en lo que concierne a los impuestos que recolectamos, hay asuntos muy importantes en juego en el Congreso y el aporte que usted brinde puede ser de mucha ayuda. El cambio en las altas tarifas aplicables al empleo de tarjetas de crédito en los comercios ha sido un gran alivio que ha permitido que los minoristas ahorren anualmente casi \$7 mil millones, algo que nunca habría sucedido sin el compromiso activo que miles de minoristas tomaron con el proceso público de formulación de políticas. La

reforma fiscal, la justicia electrónica y los troles de la patente son algunos de los asuntos clave en la agenda de la NRF en el 2014. Acérquese para saber cómo participar del próximo éxito de la venta minorista: algo que podría ser bueno para sus ganancias. En esta sesión, oirá sobre la cumbre de defensores del comercio minorista (*Retail Advocates Summit*) del 2014. La cumbre de este año será un foro aún más valioso, donde podrá aprender cómo ser defensor efectivo de su negocio y de la industria minorista entera.

Moderador(a): TBD

Ponente(s):

David French
Vicepresidente Senior de Relaciones Gubernamentales
National Retail Federation

John Holub

Teresa Miller

Propietaria

Treats Unleashed

Digitalizar la tienda: ¿cuál es el futuro del punto de venta (PDV o POS en inglés)?

Sesión simultánea

Tema: Tendencias tecnológicas y aplicaciones

Sala: Salón A, 1A 06-08
3:15 PM - 4:15 PM

Los minoristas innovadores están reemplazando el *hardware* y *software* tradicional del PDV con tecnología más veloz y versátil para atender más ampliamente las demandas de un consumidor conectado y omnicanal. Esta sesión destacará los hallazgos de una evaluación reciente realizada por la NRF y la Universidad de Arizona entre más de 200 ejecutivos minoristas acerca de sus planes para llevar los recursos digitales a la tienda. Rob Garf, vicepresidente de estrategias industriales de Demandware, también moderará la discusión de un panel de minoristas sobre las implicaciones de los hallazgos.

Moderador(a):

Rob Garf
Vicepresidente, Mercadotecnia de Productos y Soluciones
Demandware

Ponente:

Jim Giantomenico
Vicepresidente y Director de Informática y Sistemas (*CIO*)
Avenue Stores LLC

Patrocinador de la sesión:



DemandWare

Estrategias para la entrada exitosa de marcas minoristas y de moda en China

Sesión simultánea

Tema: Estrategias mundiales

Sala: Salón A, 1A 10-14

3:15 PM - 4:15 PM

Puesto que China se está convirtiendo en el mayor mercado de marcas minoristas y de moda del mundo, hay gran interés en formar parte de este mercado, pero las compañías enfrentan muchos retos significativos. Esta sesión brindará un panorama general del mercado minorista y de moda en China y destacará las estrategias de entrada, como el permiso de comercialización, distribución y el concepto de empresas conjuntas. Examinaremos con más detalle un modelo comercial innovador y exitoso de licencia para empresas conjuntas que tiene el fin de generar marcas multicanales fuertes y equilibrar al mismo tiempo los intereses a corto y a largo plazo tanto de las marcas como de los titulares de licencias chinos con potencial para la oferta pública de venta (IPO) y para fusiones y adquisiciones (M&A) en China.

Ponente(s):

Eric Matrullo

Socio Director

Alfilo Retail USA

Andrew Traub

Socio Director

Alfilo Retail USA

Piense rápido: cómo crear oportunidades para ideas progresivas

Sesión simultánea

Tema: Innovación en la venta minorista digital

Sala: Salón de eventos especiales (*Special Events Hall*)

3:15 PM - 4:15 PM

Nathan Martín, Director Ejecutivo de Innovation Studio Deeplocal, ha sido responsable de trazar ideas creativas y atractivas para dar forma a la industria y ejecutarlas a la perfección, a veces dentro de plazos muy limitados. Con ideas que van desde la bicicleta controlada mentalmente de Toyota Prius, hasta el escaparate interactivo de la tienda Reebok en la Quinta Avenida, Nathan ha llevado a su equipo a ganar múltiples premios para el sector comercial.

Nathan desmitificará el proceso de generación de ideas creativas y compartirá sus métodos para desarrollar pensamientos creativos que generen resultados y para evaluarlos según ciertas perspectivas, objetivos y experiencias anteriores. Los participantes de esta sesión dispondrán de una estrategia real para desarrollar ideas aplicables a sus propios equipos, una lista de control para estimar el éxito potencial de las ideas y principios para crear una cultura de innovación interna en la empresa.

Ponente(s):

Nathan Martin

Fundador, Director Ejecutivo (*CEO*) y Director Creativo
Deeplocal

Nick Parish

Director Editorial, Américas
Contagious

Desbloquear la conversión móvil

Sesión simultánea

Tema: Venta minorista móvil

Sala: Salón A, 1A 21-22
3:15 PM - 4:15 PM

La movilidad impulsa una gran parte del comercio, tanto por la conversión online como por generar tráfico en las tiendas. La intersección de la movilidad, la web y los datos de localización está originando una nueva clase de conversiones y oportunidades para captar la venta 'en el acto'. Las marcas que optimizaron sus sitios web para dispositivos móviles logran obtener, en algunos casos, la mitad de sus ventas desde estos dispositivos. Aun así, la mayoría de los minoristas nota que la tasa de abandono de carritos de compra es muchísimo mayor en los dispositivos móviles que en los de escritorio. Entonces, ¿qué hicieron distinto estos sitios? ¿Quiénes gastan dinero en dispositivos móviles, qué compran, dónde y cómo? Esta sesión discutirá tres técnicas para asegurar la venta mediante dispositivos móviles. Ampliamente basada en estudios de caso y resultados de análisis, esta presentación compartirá secretos para lograr una conversión exitosa tanto en teléfonos inteligentes como en tabletas, y le mostrará qué necesita para impulsar la conversión móvil y cómo usar la tecnología móvil con el fin de generar tráfico y alcanzar la conversión dentro de la tienda misma.

Ponente(s):

Tory Diamond

Directora, Gerencia de Relaciones con el Cliente (*CRM*)
Kiehl's Since 1851

Jason John

Vicepresidente, Mercadotecnia Online, Móvil y Social
Gilt

Charles Nicholls

Fundador y Jefe de Investigación (*CRO*)
SeeWhy Inc.

Estavan Martinez

Gerente de Producción del Comercio Electrónico, “*Checkout*”
Crate and Barrel

Happy Hour de la EXPO

Evento social

Sala: Salón EXPO (*EXPO Hall*)
4:15 PM - 5:00 PM

Disfrute de una bebida refrescante mientras establece contactos valiosos con proveedores de soluciones y minoristas de todo el mundo. La EXPO está abierta a todos los participantes y las actividades del Happy Hour tendrán lugar en los pisos 1 y 3 de la EXPO.

Miércoles, 15 de enero de 2014

Jack Dorsey: el recibo, un canal de comunicación

Discurso principal

Sala: Salón norte (*North Hall*)
8:30 AM - 9:30 AM

Jack Dorsey, CEO de Square y presidente de Twitter, abordará el poder de la conexión humana y la habilidad para detectar gran potencial aun en momentos que aparentan ser poco importantes. Con esta filosofía en mente, Jack centrará su discurso en el poder no explorado de un artefacto comercial que muchas veces se ignora: el recibo. Luego de esta presentación, Jack invitará a Mindy Grossman, CEO de HSNi, al escenario para una charla interactiva y una sesión de preguntas y respuestas.

Moderador(a):

Mindy Grossman

Directora Ejecutiva (*CEO*)
HSNi

Ponente:

Jack Dorsey

Director Ejecutivo (*CEO*), Square
Presidente, Twitter

El programa “BIG Fast Track” de la NRF presenta: los que rompen las reglas minoristas – celebremos a los innovadores insatisfechos con el *Statu Quo*

Discurso principal

Sala: Salón norte (*North Hall*)
9:45 AM - 12:00 PM

Gran parte de las ideas más geniales permanece inactiva porque la gente no tiene la valentía, los recursos y/o el tiempo necesarios para ponerlas en práctica. El programa “Fast Track” de este año, una serie de presentaciones de 20 minutos de alto impacto anunciará una nueva alineación de individuos que ven más allá de estos obstáculos en busca de ideas nuevas y radicales que impacten la industria minorista de forma significativa. Son personas que adoptan una actitud emprendedora que resulta fundamental para cultivar el crecimiento y las oportunidades para la industria en toda su extensión. Sus ideas modernas brindarán inspiración para impulsar la innovación en el sector minorista.

Moderador(a):

Rob Schmults

Vicepresidente, Comercio Electrónico
The Talbots, Inc.

Ponente(s):

Anastasia Leng

Cofundadora
Hatch

Nadia Shouraboura

Fundadora y Directora Ejecutiva (*CEO*)
Hointer

Kyle Vucko

Director Ejecutivo (*CEO*) y Cofundador
Indochino

Tom Leung

Fundador y Director Ejecutivo (*CEO*)
Yabbly