



CONVENTION AND EXPO:
JANUARY 15-17, 2017
#nrf17

JACOB K. JAVITS
CONVENTION CENTER
NEW YORK, NY

Serviços e Horários da Feira de Negócios de 2017

Registro

Javits | Concourse Norte, Nível 2, e Crystal Palace, Nível 3

Sábado, 14 de janeiro 7h00 – 17h00

Domingo, 15 de janeiro 7h00 – 17h00

Segunda-feira, 16 de janeiro 7h00 – 17h00

Terça-feira, 17 de janeiro 7h00 – 17h00

Registro por satélite

Marriott Marquis, Saguão do Nível 3

Sábado, 14 de janeiro 7h00 – 17h00

Domingo, 15 de janeiro 7h00 – 18h00

Segunda-feira, 16 de janeiro 7h00 – 11h00

Sheraton New York & Towers, Salão Chelsea, Nível Inferior

Sábado, 14 de janeiro 7h00 – 17h00

Domingo, 15 de janeiro 7h00 – 18h00

Segunda-feira, 16 de janeiro 7h00 – 11h00

Hilton Midtown, Concourse G, Nível Inferior

Sábado, 14 de janeiro 7h00 – 17h00

Domingo, 15 de janeiro 7h00 – 18h00

WiFi

SSID: NRF17

O WiFi não está disponível nos Níveis 1 e 3 dos Halls da EXPO

Guarda Casacos

Hall A, Nível 1

Domingo, 15 de janeiro 7h00 – 17h30

Segunda-feira, 16 de janeiro 7h00 – 18h00

Terça-feira, 17 de janeiro 7h00 – 18h00

Hall D, Saguão de Eventos Especiais, Nível 1

Domingo, 15 de janeiro 7h00 – 17h30

Segunda-feira, 16 de janeiro 7h00 – 18h00

Terça-feira, 17 de janeiro 7h00 – 18h00

Mezanino (próximo ao Starbucks), Nível 2

Domingo, 15 de janeiro 7h00 – 17h30

Segunda-feira, 16 de janeiro 7h00 – 18h00

Terça-feira, 17 de janeiro 7h00 – 18h00

Primeiros Socorros

Em caso de emergências médicas, ligue para o número 2222 de qualquer telefone do Centro de Convenções.

Lounge para Mães Lactantes | Sala 1B 01, Nível 1

Domingo, 15 de janeiro 7h00 – 17h30
Segunda-feira, 16 de janeiro 7h00 – 17h30
Terça-feira, 17 de janeiro 6h00 – 17h30

Achados e Perdidos | Sala 1B 02-04, Nível 1

Domingo, 15 de janeiro 7h00 – 17h30
Segunda-feira, 16 de janeiro 7h00 – 17h30
Terça-feira, 17 de janeiro 6h00 – 17h30

Atividades e Programas Adicionais

Abertos para todos os portadores do crachá da feira; Passe para a Conferência Completa (*Full Conference*), Passe para a Exposição Apenas (*EXPO Only*)

Clube da NRF | Pavilhão River, Nível 4

Domingo, 15 de janeiro 7h00 – 17h30 Encontro com Ms. America 13h00 – 15h00
Segunda-feira, 16 de janeiro 8h00 – 17h00
Terça-feira, 17 de janeiro 8h00 – 17h00

Sentar. Comer. Brincar. Carregar.

O Clube está de volta!

O Clube da NRF, que foi novidade em 2016, está aberto para todos os participantes e oferece opções para todos. Precisa se sentar? Há cadeiras, muitas cadeiras. Precisa fazer uma reunião de improviso? Há muitos espaços de reunião exclusivos para a sua equipe. Está com fome? Há quiosques e lanches. Precisa carregar o telefone? Há plugues e carregadores aos montes!

A novidade deste ano é que instalamos um Centro de Tecnologia que mostra as tecnologias mais promissoras do futuro. Você não pode perder!

Patrocinador da sessão:



Laboratório de Inovação | Pavilhão River, Nível 4

Domingo, 15 de janeiro 10h00 – 15h30
Segunda-feira, 16 de janeiro 8h00 – 17h00
Terça-feira, 17 de janeiro 8h00 – 17h00

Desde a sua criação, o Laboratório de Inovação sempre teve a ver com os produtos e tecnologias que inspiram as empresas de nome a inovar e os clientes a comprar. Tem havido muito demanda por mais inovação e tecnologias mais criativas e futurísticas. E a NRF tem a resposta. O que antes era um estande pequeno e escondido no piso da EXPO, agora é a atração principal do Pavilhão River no Nível 4 do Javits. Neste ano, o Laboratório de Inovação estará focado em robótica, *wearables* (tecnologias para vestir), impressão 3D e realidade aumentada e virtual (AR/VR).

Apresentações do Laboratório de Inovações

Essas apresentações instantâneas serão por grupos de produtos semelhantes. Os participantes do Laboratório de Inovação terão 7 minutos para impressioná-lo com fatos novos sobre os seus produtos, seguidos por perguntas e respostas em que iremos mais a fundo sobre a maneira como esses produtos estão transformando o futuro do varejo. *A programação está sujeita a mudanças.*

Domingo, 15 de janeiro

10h30 – 11h30 | *Wearables*

11h45 – 12h45 | *Wearables*

14h00 – 15h00 | AR/VR

Segunda-feira, 16 de janeiro

11h30 – 12h30 | Drones (dispositivos não tripulados)

12h45 – 13h45 | Inteligência Artificial (AI)

14h00 – 15h00 | Robótica

Terça feira, 17 de janeiro

11h30 – 12h30 | Tecnologia inteligente (carros, casa etc.)

12h45 – 13h45 | *Wearables*

14h00 – 15h00 | a ser definido

Desenvolvido em Parceria com XRC Labs

Patrocinador da Sessão:



Excursões pela EXPO | EXPO Hall (Hall de Exposição)

Domingo, 15 de janeiro 10h30 – 15h00

Segunda-feira, 16 de janeiro 9h30 – 17h00

Terça-feira, 17 de janeiro 9h30 – 17h00

As excursões pela EXPO foram concebidas para ajudá-lo a se movimentar pela ampla gama de produtos e tecnologias disponíveis na exposição. As excursões terão 2 horas de duração, limite de 20 pessoas (varejo apenas) e só estarão disponíveis em inglês. As excursões tem um custo adicional de US\$ 175, e os horários específicos podem ser selecionados ao fazer o [registro](#).

As Excursões incluem as seguintes opções:

Excursão sobre os Fundamentos da Pequena Empresa (*Small Business Essentials Tour*) (15 de janeiro)

Excursão Grandes Dados e Informações sobre os Consumidores (*Big Data & Customer Insights Tour*) (15-17 de janeiro)

Excursão Jornada dos Novos Consumidores do Varejo (*The New Retail Customer Journey Tour*) (15-17 de janeiro)

Excursão sobre Comércio Eletrônico e Omni channel (multiplicidade de canais: loja física, virtual e outros) (*E-commerce & Omnichannel Tour*) (15-17 de janeiro)

As Excursões foram desenvolvidas pela Consumers in Motion

Beco do Food Truck | Concourse Sul (em cima do Hall E), Nível 2

Domingo, 15 de janeiro 11h30 – 13h30

Segunda-feira, 16 de janeiro 11h30 – 13h30

Terça-feira, 17 de janeiro 11h30 – 13h30

Os *food trucks* (carros de comida) estão de volta! Todo mundo sabe que os *food trucks* fazem comida boa e rápida. É por isso que resolvemos trazer vários dos melhores carros da cidade. O Beco do *Food Truck* fica no Nível 2 do Centro Javits, do lado de fora do Concourse Sul.

Domingo, 15 de janeiro, 2017

8h00 – 8h30
Evento de Networking
Passe *Full Conference*
Local: Hall Norte, Nível 2

Café da Manhã Principal

Verdade nº 1: Uma boa conversa e uma xícara de café ou chá é a melhor maneira de começar o dia. Aberto a participantes com passe *Full Conference*.

Patrocinador da Sessão:



8h30 – 8h40
Sessão Principal
Passe *Full Conference*
Local: Hall Norte, Nível 2

Discurso de Boas-Vindas do Presidente do Conselho da NRF

Oradores: **Kip Tindell**, Presidente do Conselho, National Retail Federation, Co-Fundador e Presidente do Conselho, The Container Store

8h40 – 9h30
Sessão Principal
Passe *Full Conference*
Local: Hall Norte, Nível 2

Construir a Força de Trabalho de Amanhã: Como os varejistas atraem e retêm talento

O varejo é o maior empregador do setor privado nos EUA, respondendo por aproximadamente 1 em cada 4 empregos. Desde 2012, o setor de varejo cresceu e criou meio milhão de empregos, devendo criar mais um milhão até 2022. O fato de as contratações não estarem mantendo o mesmo ritmo do crescimento dos postos de trabalho – juntamente com a falta de competências em razão de lacunas existentes na educação e capacitação – representa um grande ônus para um setor que está se tornando cada vez mais sofisticado. Participe da discussão destes três importantes Presidentes Executivos do setor do varejo sobre as prioridades de planejamento da força de trabalho de suas empresas e como estão conseguindo atrair, desenvolver e manter talento.

Moderador:

Mindy Grossman, Presidente do Conselho da Fundação da NRF, Presidente Executiva, HSNi

Oradores:

Greg Foran, Presidente e Presidente Executivo, Walmart, EUA

Terry Lundgren, Presidente e Diretor Executivo, Macy's, Inc.

James Rhee, Presidente e Diretor Executivo, Ashley Stewart

9h30 – 10h15
Sessão Principal
Local: Hall Norte, Nível 2

Dos Dados à Delícia: Uma revolução da experiência na loja impulsionada pela informação

O velho ditado, “o cliente é rei”, é mais verdadeiro do que nunca. Em um projeto recente de pesquisa de campo sobre a experiência verificada na loja desenvolvido pela Deloitte, as constatações revelam que os varejistas que estão à frente são os que conseguem proporcionar uma experiência diferenciada aos consumidores. Eles estão investindo no conhecimento íntimo dos clientes para oferecer interações altamente personalizadas e dinâmicas. Além disso, esses dados – provenientes de uma ampla gama de pontos de contato com o consumidor durante a sua jornada de compras – sugerem que este fenômeno deve provavelmente acelerar com o aumento das pressões disruptivas no setor. Nesta sessão principal, alto executivos de segmentos diferentes do setor irão partilhar os sistemas de medição importantes para criar e avaliar as experiências de maior impacto. Os oradores são varejistas que estão capitalizando do poder de analisar seus clientes a fim de criar pontos de contato precisos para, em última análise, conhecê-los melhor. Participe da discussão que explora a ligação entre os dados emergentes sobre os consumidores e as delícias da loja para eles.

Moderador:

Rod Sides, Vice-Presidente, Líder de Varejo e Distribuição nos EUA, Deloitte LLP

Oradores:

Mike Mauler, Vice-Presidente Executivo e Presidente, GameStop International, GameStop Corporation

Colin Watts, Diretor Presidente e Diretor Entusiasta de Saúde, The Vitamin Shoppe

Patrocinador da Sessão:

Deloitte.

10h00 – 15h00
Informações Gerais
Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*
Local: EXPO Hall, Nível 1 e 3

O EXPO Hall está Aberto

O parque de tecnologia do varejo está aberto! Faça um *test drive* das tecnologias do futuro e explore a experiência e conhecimento sem paralelos de mais de 510 provedores de solução.

10h15 – 10h45
Sessão em separado
Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*
Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

Como Transformar novos Clientes em Clientes Recorrentes

Trilha: Experiência de Pequenas Empresas

A Experiência de Pequenas Empresas é gratuita para os Varejistas.

Os varejistas pequenos e independentes possuem uma vantagem notável em relação às cadeias de lojas no que diz respeito a criar um relacionamento pessoal com o

consumidor. Afinal de contas, o varejo foi criado a partir de conexões humanas que tiveram início com a loja da vizinhança. Participe da palestra do autor de *best-sellers* e especialista veterano em retenção de clientes, Richard Shapiro, que fornece sugestões fáceis de implementar e ferramentas inovadoras. Para os varejistas, está na hora de mudar o paradigma de gerar uma venda agora e passar para a criação de estratégias para fazer o consumidor voltar à loja no futuro. Tratar os funcionários como um instrumento estratégico em vez de simplesmente um item de despesa do negócio requer ferramentas novas e inovadoras que irão gerar relacionamentos pessoais.

Oradores:

Richard Shapiro, Presidente, The Center For Client Retention

Patrocinador da Sessão:



10h30 – 11h00

Perspectivas do Exibidor

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: Hall A, Sala 1A 06, Nível 1

Como Conseguir o Comércio e o Conteúdo Corretos

Patrocinador: **CoreMedia**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

Competir com Conteúdo: Conseguir Clientes, Melhorar a Lealdade e Aumentar as Vendas

Patrocinador: **Enterworks**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Os Varejistas estão atendendo às Necessidades Móveis dos Consumidores?

Estudo global diz que não

Patrocinador: **DMI**

10h45 – 11h30

Palco Principal

Passes *Full Conference*

Local: Hall D, Salão de Eventos Especiais, Nível 1

Tornando-se Global: Levar a sua Marca para Novos Mercados, Parte 1

Trilha: Varejo Global

Então, você está chegando ao ponto de maturidade no mercado local. O que fazer a seguir? Como é do conhecimento de todos, os varejistas que embarcam em uma jornada internacional, levar uma marca de sucesso nacional rumo a novos territórios apresenta um montão de novos desafios e decisões.

Nesta primeira parte do nosso guia de crescimento global, três varejistas que fizeram com sucesso a transição, passado de uma marca nacional para uma marca global – Hobbs, T2 Tea e Boticario Group – irão apresentar sua lista pessoal de “o que fazer e o que não fazer” no processo de expansão internacional. Desde a escolha para onde crescer até o entendimento dos aspectos demográficos e o comportamento dos consumidores nos novos mercados, esta sessão servirá de orientação para a sua própria estratégia de expansão internacional.

Lembre-se de participar da Parte 2 do Tornando-se Global, na terça-feira, 17 de janeiro, às 14h30, Hall E, Sala 1E 07, Nível 1, para maiores informações sobre expansão na Ásia.

Moderador:

Alberto Serrentino, Sócio Fundador, Varese Retail

Oradores:

Artur Grynbaum, Presidente Executivo, Boticario Group

Meg Lustman, Presidente Executivo, Hobbs

Darren Williams, Diretor Internacional, T2 Tea

10h45 – 11h30

Sessão em Separado

Passo *Full Conference*

Local: Hall E, Sala 1E 14, Nível 1

Paixão, Personalidade, Posição: Reviver a experiência na loja

Trilha: A Loja de Varejo

Paixão, personalidade e posição são catalizadores em evolução para reviver a experiência na loja. Páre com a fórmula batida de liquidações e passe para o clube de varejistas que encontraram melhores soluções para atrair clientes e manter as margens de lucro. Três varejistas líderes irão examinar de que maneira construíram o relacionamento de sua marca com os consumidores: Matey Erdos explica como a Sundance transmite a paixão de Robert Redford ao celebrar artistas e artesãos, David Levin da DXL oferece uma perspectiva sobre posição e local no conceito de superloja inclusiva, e Lauren Haydel da Fleurty Girl consegue passar personalidade com seus esforços de base para celebrar as coisas de Nova Orleans.

Oradores:

Matey Erdos, Presidente e Presidente Executivo, Sundance Holdings Group, LLC

Lauren Haydel, Diretora Executivo e Dobradora de Camiseta, Fleurty Girl

David Levin, Presidente e Presidente Executivo, Destination XL Group, Inc.

Ken Nisch, Presidente do Conselho, JGA

10h45 – 11h30

Sessão em Separado

Passo *Full Conference*

Local: Hall E, Sala 1E 16, Nível 1

Compradores, o Social e a Arte do Influenciador

Trilha: Varejo Radical

Não basta apenas contar com os canais próprios de sua marca para converter consumidores em clientes e inspirar lealdade. A parceria com influenciadores importantes que servem a um público engajado passou a ser um elemento essencial do marketing de varejo em todo o mundo. Colaborações como estas aumentam a divulgação da marca, projeta autenticidade e potencializa a popularidade dos canais sociais dos influenciadores.

Nesta sessão, discutiremos os prós e os contra desses relacionamentos e a importância de "ser humano" e autêntico.

Oradores:

Vicki Cantrell, Ex-Vice-Presidente Sênior, Diretora Executiva de Comunidades, Shop.org, Transformational Business Strategies

Melissa Davis, Vice-Presidente Executiva e Gerente Geral, ShopStyle
Abigail Posner, Chefe de Planejamento Estratégico, The Zoo, Google

10h45 – 11h30
Sessão em Separado
Passe *Full Conference*
Local: Hall A, Sala 1A 10, Nível 1

Redefinir 'Móvel'

Trilha: Marketing e Propaganda

Nossos telefones não são verdadeiramente dispositivos móveis. É óbvio que o colocamos no bolso e saímos com ele por aí. Mas se você tirar o telefone do bolso e colocá-lo sobre a mesa, ele não vai sair do lugar quando você sair. Ao entrarmos em uma era de fatores móveis cada vez mais divergentes, estão surgindo novos meios completamente diferentes que possibilitam a realidade virtual e aumentada. Os varejistas devem se concentrar no cliente: atendê-lo no ponto onde se encontram, seja gerando conteúdo ou criando momentos de compra. Nesta sessão, conheça as marcas mais avançadas do setor e saiba qual é a abordagem delas em relação ao aspecto móvel. Obtenha informações exclusivas sobre os seus últimos êxitos, fracassos e lições aprendidas.

Moderador:

Healey Cypher, Presidente Executivo e Fundador, OAK

Oradores:

Jerry Hum, Co-Fundador e Presidente Executivo, Touch of Modern
Chris Mason, Presidente Executivo e Co-Fundador, Branding Brand
Jamie Ovenden, Diretor, TI Digital e Varejo, Arcadia Group Ltd.

11h00 – 11h45
Sessão em Separado
Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*
Local: EXPO Hall, Palco EXPO, Nível 1

Concentrando-se no Consumidor: Navegar os Momentos de Crescimento

Trilha: Experiência de Pequenas Empresas

A Experiência de Pequenas Empresas é [gratuita](#) para os Varejistas.

Independente de se tratar de um acordo de distribuição importante com um grande varejista, chamar atenção da mídia nacional ou conseguir um endosso influente, Jomaree Pinkard (Hella Bitters), Robin Helfand (Robin's Candy) e John Cafarelli (Ernest Supplies) conseguiram navegar as ondas tanto de oportunidades como de desafios que o rápido crescimento pode trazer para uma empresa. Participe da sessão em que partilharão informações e dicas importantes sobre como formar a equipe certa, desenvolver e seguir um plano de crescimento estratégico, financiar o crescimento de sua empresa e gerir a expansão, bem como passar de lojas físicas para o comércio digital e vice-versa. Ao longo do processo singular e, às vezes, não convencional do desenvolvimento de produtos e evolução da empresa, esses proprietários de negócio encontraram formas inovadoras de continuarem a ser competitivos.

Oradores:

John Cafarelli, Presidente e Fundador, Ernest Supplies
Robin Helfand, Chefe doce e Proprietária, Robin's Candy
Jomaree Pinkard, Co-Fundador, Hella Company

Patrocinador da Sessão:



11h30 – 12h30

Perspectivas do Exibidor

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

As 5 Principais Dicas para Reduzir os Custos de Envio no Setor de Varejo

Patrocinador: **Bottom Line Experts**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

**Aplicativos Empresariais de Varejo para a Análise de Inteligência de Negócios:
Ação e Gerenciamento de Tarefa com Mensagem de Grupo de Trabalho**

Patrocinador: **VoloForce-SmartRetail**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

A Estratégia de Infraestrutura Agregável da HPE

Patrocinador: **HPE**

12h00 – 12h30

Sessão em Separado

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

Segurança Cibernética para a Experiência de Pequenas Empresas

Trilha: Experiência de Pequenas Empresas

A Experiência de Pequenas Empresas é gratuita para os Varejistas.

A maior parte das violações cibernéticas visam organizações menores, ainda assim a maioria das pequenas empresas não dispõe dos recursos necessários para se proteger de ataques cibernéticos. Como Vice-Presidente de Segurança da Informação da Domino's, Ethan Steiger dá instruções a centenas de franqueados todos os dias. Nesta sessão, Steiger vai dar informações sobre o que é necessário fazer para proteger uma pequena empresa do perigoso mundo cibernético, com eficiência de custo.

Oradores:

Ethan Steiger, Vice-Presidente, Segurança da Informação, Domino's

Patrocinador da Sessão:



12h00 – 13h00

Sessão Principal

Passes *Full Conference*

Local: Hall Norte, Nível 2

Palestra Principal de Almoço: O Céu não é o Limite: Lições de Um Ano no Espaço Aberta a participantes portadores do passe full conference, o almoço será servido em pequenas caixas e estará disponível por ordem de chegada.

Durante o ano recorde que passou no espaço, o astronauta dos EUA e Comandante da Expedição 46, Scott Kelly, atraiu o mundo ao lançar o trabalho de base para um futuro de exploração e viagens especiais. E embora a ciência estivesse no centro da expedição de vanguarda de Kelly, é a sua história pessoal, as lições de vida a 229 milhas de distância da Terra e a trajetória que o levou até lá que dão origem ao conselho sem par e sem preço de tentar vencer os próprios limites. Com uma jornada que exemplifica o poder e a resiliência do espírito humano do piloto de aviões de caça da Marinha dos EUA que passou a astronauta recordista, Kelly revela as escolhas e as experiências de vida que construíram seu caminho. Um herói americano cuja contribuição para a humanidade vai tão longe quanto a sua própria aventura fora deste mundo, Kelly reflete sobre a sua jornada com a sinceridade, humor e humildade que lhe são característicos. Desde a liderança e trabalho em equipe, necessários em condições tão exigentes, até o longo período de privação e distância de seus entes amados e do próprio planeta Terra, a experiência apresentada por Kelly é inigualável.

Oradores:

Capitão Scott Kelly, Astronauta dos EUA que fez história e Capitão Aposentado da Marinha dos EUA

12h45 – 13h15

Sessão em Separado

Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

O Varejo acontece em todo Lugar: Impulsionar Vendas em um Mundo Móvel

Trilha: Experiência de Pequenas Empresas

A Experiência de Pequenas Empresas é [gratuita](#) para os Varejistas.

A primeira sociedade móvel do mundo de hoje mudou fundamentalmente o comportamento do consumidor. As pessoas agora têm mais opções do que nunca sobre onde encontrar e comprar produtos e serviços. Nesta sessão, Katherine Shappley, Diretora de Pequenas Empresas para a América do Norte do Facebook, vai explicar de que maneira o aspecto móvel mudou a jornada do consumidor e a experiência de comprar via *omni channel*. Vai compartilhar também como o Facebook se encontra em posição ímpar para ajudar as marcas de varejo a entender o comportamento do consumidor, impulsionar vendas e medir resultados.

Oradores:

Katherine Shappley, Diretora Regional de Pequenas Empresas, América do Norte, Facebook

Patrocinador da Sessão:



13h00 – 13h30

Perspectivas do Exibidor

Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*

Local: Hall A, Sala 1A 06, Nível 1

Dados de Mercadorias de Internet das Coisas e o Engajamento Móvel: Como melhorar o Retorno do Investimento de Marketing da Loja

Patrocinador: **Shelfbucks**

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

Inteligente e o Novo Sexy: Como Aldo Impulsiona as Jornadas Inteligentes com a Salesforce

Patrocinador: **Salesforce**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

Mudança de Visual: Como o aspecto Móvel Transformou o Carrinho de Compras

Patrocinador: **Newstore**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Perspectivas do Exibidor: Produzidas pela GloopDoo

Patrocinador: **GloopDoo**

13h15 – 13h55

Sessão em Separado

Passo *Full Conference*

Local: Hall E, Sala 1E 16, Nível 1

#Lovethestore: Quando Você faz o Digital Corretamente

Trilha: A Loja de Varejo

Quando a tecnologia é incorporada de maneira criativa e correta no ambiente da loja, ela pode ter um grande impacto, permitindo que o envolvimento com o consumidor floresça de uma forma totalmente diferente. Porém, onde começar, que abordagem utilizar e que coisas simples podem ser feitas com mais rapidez? A estratégia sempre atropela os equipamentos eletrônicos e nem todas novas as tecnologias brilhantes são criadas iguais. Oradores da Samsung, WithMe e EY vão falar sobre de que maneira criaram o equilíbrio correto para engajar, personalizar e fechar a lacuna entre a experiência e a conveniência para aprimorar a experiência na loja. Vão mostrar também como a tecnologia da loja, quando feita de maneira correta, consegue atrair mais clientes, aumentar a lealdade e fomentar dividendos da empresa.

Apresentado pelo Retail Design Institute.

Oradores:

Jason Chen, Vice-Presidente, Varejo e Parcerias, WithMe

Minson Chen, Gerente de Desenvolvimento de Negócios, Área de Varejo e Entretenimento Vertical, Samsung Electronics America, Inc.

David Takeuchi, Principal, Ernst & Young

13h15 – 13h55

Sessão em Separado

Passo *Full Conference*

Local: Hall E, Sala 1E 07, Nível 1

Reciclagem, Mudança da Marca: Uma discussão sobre a demanda dos compradores por sustentabilidade no varejo

Trilha: Envolvimento com o Consumidor

O código de ética de uma marca é algo muito importante para os compradores. Afinal, eles não estão apenas comprando produtos, mas sim adotando uma cultura — e a sustentabilidade é parte importante de seu estilo de vida.

Participe do nosso painel de 'guerreiros do desperdício zero' formado pela fundadora da Under the Canopy, Marci Zaroff, o desenhista de moda, Daniel Silverstein, e a blogueira Lauren Singer, para uma discussão sobre cadeia de suprimento e produção ética, picos

de gestão de desperdício e estratégias para fazer negócios com a “tribo” crescente de consumidores ambientalmente conscientes.

Moderador:

Andrea Bell, Diretora, Insight, WGSN

Oradores:

Daniel Silverstein, Fundador e Diretor Criativo, Zero Waste Daniel

Lauren Singer, Presidente Executiva, Trash is for Tossers and The Simply Co.

Marci Zaroff, Fundadora, Metawear/Under The Canopy

13h15 – 14h00

Sessão em Separado

Passe *Full Conference*

Local: Hall A, Sala 1A 10, Nível 1

"Glocalização": Por que se Tornar Global não Significa Esquecer Identidades

Locais

Trilha: Varejo Global

Com o mundo se tornando cada vez mais um mercado único e os agentes continuando a operar para além das fronteiras geográficas, ainda existe o desejo entre alguns consumidores de “continuar a ser local”. Da geração dos *baby boomers* até os milênios, todas as gerações alegam comprar localmente. Dessa forma, o que fazer para ampliar a sua marca globalmente, mantendo ao mesmo tempo as suas raízes? Junte-se a Massimo Volpe da FIRAE para saber de que maneira a glocalization pode ser a resposta.

Oradores:

Nicola Farinetti, Presidente Executivo, Eataly US

Massimo Volpe, Vice-Presidente, POPAI Global, Presidente do Conselho da FIRAE

13h15 – 13h55

Palco Principal

Passe *Full Conference*

Local: Hall D, Salão de Eventos Especiais, Nível 1

Uma visão do Walmart: Como Empresas Varejistas estão Criando Oportunidades Econômicas

Trilha: A Organização Varejo

Oradores:

Kathleen McLaughin, Diretora de Sustentabilidade e Presidente, Walmart, Fundação Walmart

Jerry O'Brien, Diretor Executivo, Kohl's Center for Retailing

13h15 – 13h55

Sessão em Separado

Passe *Full Conference*

Local: Hall E, Sala 1E 14, Nível 1

A Loja do Futuro: como os *Startups* Radicais que estão Transformados o Varejo de Lojas Físicas

Trilha: Varejo Radical

Da mesma forma que em muitos outros segmentos, o setor de varejo observa tecnologias disruptivas transformarem radicalmente o seu modelo de negócios. Este painel de varejistas “radicais” vai discutir como o consumidor mudou e como a influência de novas tecnologias, como a realidade aumentada, inteligência artificial, realidade virtual e até mesmo a robótica, está transformando a maneira como os consumidores fazer compras, interagem com as marcas e tomam decisões relativas a compras. Estes varejistas disruptivos e bem sucedidos também vão discutir o papel desempenhado por grandes dados (Big Data) e como concorrer globalmente.

Oradores:

Veronika Harbick, Co-Fundadora e Presidente Executiva, Thursday Finest

Jeff Hoffman, Co-Fundador e Principal, ColorJar

Karen Moon, Co-Fundadora e Presidente Executiva, Trendalytics

Monica Phromsavanh, Presidente Executiva e Co-Fundadora, MODABOX

Neha Singh, Fundadora e Presidente Executiva CEO, Obsess

13h30 – 14h00

Sessão em Separado

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

Sua Arma Secreta: Varejo com Personalidade

Trilha: Experiência de Pequenas Empresas

A Experiência de Pequenas Empresas é gratuita para os Varejistas.

Durante toda a sua história, a chave do sucesso no varejo tem sido “produto, produto, produto”. Prepare-se para mudar a sua mentalidade e acompanhe a pesquisadora e autora, Pam Danziger, que vai ela explicar a nova experiência de varejo baseada em “pessoas, pessoas, pessoas”. Veja depois como a marca de estilo de vida, Beekman 1802, personalizou a experiência de fazer compras – desde os produtos até o tratamento das pessoas – e saiba por que o sucesso no varejo hoje em dia tem menos a ver com O QUE você vende e mais com COMO você vende.

Oradores:

Pamela Danziger, Presidente, Diretora de Tecnologia e Co-Fundadora, Unity Marketing

Brent Ridge, Fundador, Beekman 1802

Patrocinador da Sessão:



14h00 – 14h45

Perspectivas do Exibidor

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

Esqueça o que Você Sabe: Novas Considerações de Plataforma de eCommerce para 2017

Patrocinador: **Broadleaf Commerce**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

A Walmart Proporciona uma Melhor Experiência aos Consumidores no que diz respeito às suas Necessidades Semanais de Compras

Patrocinador: **Stibo Systems**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Métodos Analíticos Prescritivos, Aprendizado de Máquina e a Internet das Coisas

Patrocinador: **Profitect**

14h15 – 14h55

Palco Principal

Passo *Full Conference*

Local: Hall D, Salão de Eventos Especiais, Nível 1

A Consecução da Excelência Operacional na Era da Mudança Radical

Trilha: A Loja de Varejo

O ritmo da inovação tecnológica e as demandas crescentes dos consumidores estão levando a mudanças importantes de operações no que diz respeito ao papel da loja e a sua posição no epicentro do envolvimento com o consumidor. Acompanhe Michael Relich, Diretor Operacional da Crate and Barrel e um painel de líderes do varejo em uma discussão sobre a mudança de protocolos e procedimentos para alcançar a excelência operacional em uma era de mudanças maciças.

Oradores:

Michael Relich, Diretor Operacional, Crate & Barrel

Kacey Sharrett, Vice-Presidente, Operações Digitais, Barnes and Noble

Rich Stefani, Vice-Presidente, Tecnologia da Informação, Smart & Final Stores

14h15 – 14h55

Sessão em Separado

Passo *Full Conference*

Local: Hall E, Sala 1E 14, Nível 1

Como os Dados vão Substituir os Descontos: Lições da Uber, Point 93 e Orchard Mile

Trilha: Varejo Radical

Já foi o tempo em que os varejistas e donos de marcas se dirigiam aos consumidores. Hoje em dia, as conversas devem ser dinâmicas e interativas, porque os compradores querem sentir que são conhecidos – e valorizados.

Participe do painel de discussão da Uber, Point 93 e Orchard Mile sobre o novo clima de comunicações e mercados dinâmicos. Com base em suas próprias experiências, nossos especialistas vão analisar o papel das experiências de compras personalizadas, otimizar as estratégias de receitas, aperfeiçoar as decisões de mercadoria e aumentar a lealdade.

Irão também observar de que forma esse diálogo dirigido pelos dados pode acabar com os descontos, preparando o caminho para uma experiência de compras mais relevante.

Oradores:

Jennie Baik, Presidente Executiva e Co-Fundadora, Orchard Mile

Garrett van Ryzin, Chefe do Desenvolvimento Avançado de Otimização de Mercado, Uber

Samantha Zirkin, CEO, Point 93

14h15 – 14h55
Sessão em Separado
Passe *Full Conference*
Local: Hall E, Sala 1E 07, Nível 1

O Futuro da Publicidade e Propaganda: Definição de Novas Regras de Envolvimento com o Cliente

Trilha: Marketing e Propaganda

Assista a apresentação dos especialistas da PSFK sobre as constatações encontradas no relatório o “Futuro da Propaganda”. Scott e Piers vão apresentar informações sobre a evolução do envolvimento com os clientes e fornecer estratégias baseadas em conteúdo, contexto, comunidade e colaboração, deixando para traz o mundo da mídia criativa cara e afunilada. Com a perda do impacto e relevância dos formatos tradicionais de propaganda como anúncios escritos, de TV e na internet, as empresas precisam reestruturar seu marketing como um relacionamento entre o cliente e a empresa baseado no valor. Ao examinar a nova classe de ferramentas digitais interativas e de imersão, o “Futuro da Propaganda” é como um manual de regras para as marcas direcionarem a sua propaganda digital na forma de opções ricas de envolvimento com o público.

Oradores:

Piers Fawkes, Fundador e Presidente, PSFK
Scott Lachut, Presidente, Pesquisa e Estratégia, PSFK

14h15 – 14h55
Sessão em Separado
Passe *Full Conference*
Local: Hall A, Sala 1A 10, Nível 1

Inovação em Comércio Eletrônico (E-Commerce): A chave da sobrevivência do varejista

Trilha: Envolvimento com o Cliente

Os milênios estão rapidamente se tornando a geração com o maior poder aquisitivo, e a sua hiper-conectividade aumenta a complexidade do ambiente de varejo. Esta geração espera rapidez, conveniência, experiência e valor de empresas como a Uber e Netflix, em cada transação. Como os varejistas tradicionais conseguem concorrer? Esta sessão vai abordar profundamente as inovações emergentes em modelos de negócio de comércio eletrônico, utilizando como exemplos um varejista à base de assinatura, RocksBox, e um modelo de entrega de mantimentos de atacado por demanda, Boxed. RocksBox e Boxed também contarão com a presença de dois investidores de vanguarda para uma discussão sobre o que constitui um modelo de sucesso no cenário do comércio eletrônico de hoje – e o que o futuro promete para o varejo.

Oradores:

Chris Farmer, Fundador e Presidente Executivo, SignalFire
Chieh Huang, Presidente Executivo e Co-Fundador, Boxed Wholesale
Meaghan Rose, Presidente Executiva e Fundadora, RocksBox
Zaw Thet, Sócio Fundador, Signia Venture Partners

14h15 – 14h55
Sessão em Separado
Passe *Full Conference*
Local: Hall E, Sala 1E 16, Nível 1

Saia da Frente, Globalização: O Varejo Comunitário Chegou

Trilha: Varejo Global

Primeiro, havia o comércio eletrônico. Depois, foi a dominação global. Agora, é a vez do varejo comunitário.

A terceira onda da globalização está desafiando os varejistas a ampliarem a sua pegada internacional ao mesmo tempo em que cria relacionamentos com os clientes locais.

Nesta sessão, dois líderes do movimento de varejo comunitário vão contar seus segredos para engajar os compradores por meio de iniciativas locais relevantes.

A marca sofisticada de moda de *fitness*, Sweaty Betty, vai apresentar como está usando eventos de *fitness* em suas lojas para ampliar o DNA de sua marca. Além disso, a Hammerson PLC – proprietária de 21 shopping centers em toda a Europa – vai avaliar a tendência crescente de ‘*shoppertainment*’ (compras com entretenimento) e de que maneira está combinando varejo, lazer e valor acrescentado para os consumidores.

Moderador:

Ian Jindal, Editor em Chefe, InternetRetailing

Oradores:

Sophie Ross, Chefe do Grupo de Multicanal, Hammerson

Erika Serow, Presidente e Presidente Executiva dos EUA, Sweaty Betty

15h15 – 16h00

Sessão Principal

Passê *Full Conference*

Local: Hall Norte, Nível 2

Personalizando a Experiência do Século XXI para os Clientes

Dois lados de uma mesma moeda podem apoiar a mesma missão – dar aos consumidores o que eles realmente querem. Por um lado, a nova tecnologia cria um ambiente on-line que gera experiência possibilitando os clientes personalizar os produtos com detalhes exatos que atendam as suas preferências e personalidade. Por outro lado, os varejistas aperfeiçoam a experiência com um conjunto inimitável de produtos baseados no estilo do cliente, ocasião e estado de espírito. Por fim, as duas abordagens sustentam respectivamente os modelos ímpares e inovadores de Shoes of Prey e INDOCHINO. Assista os fundadores dessas duas marcas jovens e poderosas de moda que vão apresentar grandes ideias sobre o futuro da personalização, adaptação e aperfeiçoamento da experiência do cliente. Jodie Fox, co-fundadora e Presidente Executiva de Shoes of Prey vai abordar o impacto de colocar tecnologias 3D e outras ferramentas nas mãos de seus clientes, desde celebridades a fãs comuns de sapatos, para criar um paradigma de compras que envolve criar seu próprio estilo. Drew Green, Presidente Executivo e Diretor de INDOCHINO vai falar sobre como combinar conhecimento tradicional de personalização com uma plataforma digital dinâmica, uma cadeia de suprimentos vertical integrada e a produção individual com resultados em escala de massa no acabamento e ajuste altamente personalizado que os consumidores agora também esperam em outras áreas de sua vida.

Moderador:

Linda Kirkpatrick, Vice-Presidente Executiva, Desenvolvimento de Mercado, EUA, Mastercard

Oradores:

Jodie Fox, Co-Fundadora e Diretora de Criatividade, Shoes of Prey

Drew Green, Presidente Executivo, INDOCHINO

Patrocinador da Sessão:



17h00 – 18h30

Evento de Networking

Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*

Local: Marriott Marquis, 8º e 9º Andares

Recepção da Noite de Abertura

Uma festa grande? Com certeza! Você vai ver gente e também ser visto, além de obviamente desfrutar de excelentes petiscos e bebidas. Aberta para todos os tipos de passe, coloque este evento na sua lista de afazeres do *BIG Show*.

Segunda-feira, 16 de janeiro, 2017

7h00 – 8h15

Evento de Networking

Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*

Local: Hall A, Sala 1A 22, Nível 1

Café da Manhã Sunrise: O Desafio do Diretor de Informações (CIO) – Redirecionar seu orçamento de TI para o Digital

Somente com Convite para os Varejistas.

Este café da manhã de relato, patrocinado por Tata Consultancy Services, apresentará a nova pesquisa sobre onde os líderes investem nos aspectos digitais e como justificam essas iniciativas. Assista a apresentação dos analistas do IHL Group, Jeff Roster e Greg Buzek, sobre as novas perspectivas referentes à Lacuna de Inovação Tecnológica no Varejo (TIGIR), revelando também os desafios dramáticos enfrentados pelos diretores de informação para controlar o orçamento de IT tradicional em meio aos esforços da Amazon para aumentar sua influência. Além disso, a sessão apresenta um painel de discussão com varejistas e analistas que examinam exemplos de consumidores voltados para inovações digitais e suas reações iniciais às inovações e tecnologias vistas no Big Show.

Oradores:

Greg Buzek, Presidente, IHL Consulting Group

Jeff Roster, Vice-Presidente, Estratégia, IHL Group

Patrocinador da Sessão:



8h00 – 8h30

Evento de Networking

Passe *Full Conference*

Local: Hall Norte, Nível 2

Café da Manhã Principal

Verdade nº 2. O café é prova de que as manhãs foram criadas por uma razão. Aberta para os participantes portadores do passe *Full Conference*.

Patrocinador da Sessão:



8h30 – 9h00

Sessão Principal

Passe *Full Conference*

Local: Hall Norte, Nível 2

Discurso de Abertura do Presidente e Presidente Executivo da NRF: O Estado da NRF e do Setor de Varejo

Oradores:

Matthew Shay, Presidente e Presidente Executivo, National Retail Federation

9h00 – 10h00

Sessão Principal

Passe *Full Conference*

Local: Hall Norte, Nível 2

O Envolvimento Imortal com a Marca em uma Era de Disrupções e Reinvenção Contínuas – Uma conversa ao pé da lareira com Sir Richard Branson

Como criar e manter seguidores leais de uma marca nos tempos atuais turbulentos? Sir Richard Branson, o fundador ícone da marca Virgin, construiu um império que é sinônimo de perturbação criativa. Começando na época com uma empresa pequena de pedidos por correio que se transformou no selo independente Virgin Records, Sir Richard explorou possibilidades que os outros não explorariam, adquirindo com sucesso bastiões estabelecidos e muito mais bem financiados do setor, como a EMI e a British Airways. Ele empregou uma sabedoria de negócios muitas vezes contra intuitiva para criar marcas que os clientes não conseguiam deixar de adorar, dando início a mais de 400 empreendimentos de marca. Nessa conversa com o Co-Fundador e Presidente do Conselho da The Container Store, Kip Tindell, Sir Richard vai falar sobre suas perspectivas para inspirar uma afinidade profunda com a marca, promover a agilidade empresarial e manter o dedo no pulso da inovação e perturbação mais de 40 anos depois da fundação da Virgin. Participe e assista a apresentação de lições de liderança essenciais aprendidas com a pessoa que, de uma forma impressionante, conta com o maior número de seguidores no LinkedIn e que continuou a criar negócios bem sucedidos em diversos setores e segmentos. Certifique-se de segui-lo no Twitter @richardbranson e ler o seu blog no site virgin.com.

Oradores:

Sir Richard Branson, Fundador, Virgin Group

Kip Tindell, Presidente do Conselho, National Retail Federation, Co-Fundador e Presidente do Conselho, The Container Store

9h00 – 17h00

Informações Gerais

Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Nível 1 e 3

O EXPO Hall está Aberto

O parque de tecnologia do varejo está aberto! Faça um *test drive* das tecnologias do futuro e explore a experiência e conhecimento sem paralelos de mais de 510 provedores de soluções.

9h15 – 10h00

Perspectivas do Exibidor

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: Hall A, Sala 1A 06, Nível 1

Como os Melhores Varejistas em suas Categorias estão usando dados de ponta para promover a Inovação

Patrocinador: **APT, uma empresa MasterCard**

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

Fazer e Cumprir a Promessa feita ao Cliente!

Patrocinador: **Enspire Commerce**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

Perspectivas do Exibidor: Produzidas por Hughes

Patrocinador: **Hughes**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Soluções de Varejo Inteligente CDW: A Grande Mudança

Patrocinador: **CDW**

10h00 – 10h45

Sessão Principal

Passes *Full Conference*

Local: Hall Norte, Nível 2

Impulsionar a Transformação do Varejo: Como dados e tecnologia inteligente e conectada proporcionam uma experiência incrível para os clientes

Subjacentes a muitos dos avanços no setor de varejo, os dados levam a experiência do cliente a patamares cada vez mais novos e ajudam a conseguir a lealdade para a marca. Possibilitados por tecnologia inteligente e conectada, esses dados propulsionam a maior parte das disrupções atuais no varejo, facilitando informações para proporcionar experiências personalizadas e estimular resultados de negócios potentes. O Presidente Executivo da Intel, Brian Krzanich, e líderes visionários do varejo vão explorar as implicações de um mundo inteligente e conectado em que quase tudo passa a ser digitalizado e as inovações resultantes oferecem oportunidades tremendas para um setor de varejo disruptivo. Esses oradores de alto nível vão descrever a transformação sem precedentes do setor e como esta transformação se traduz em novas experiências animadas tanto para os varejistas como para os consumidores. Krzanich vai falar sobre como os varejistas podem traçar uma trajetória direta para soluções conectadas e direcionadas por dados para uma experiência mais interessante para os consumidores, aumento de vendas e custos mais baixos. Atravesse o portal para ver o mundo em evolução do varejo – na loja, em casa, on-line e em qualquer lugar e a qualquer momento em que houver uma transação entre clientes e varejistas

Oradores:

Carrie Ask, Vice-Presidente Executiva e Presidente, Global Retail, Levi Strauss & Co.

Brian Krzanich, Presidente Executivo, Intel

Patrocinador da Sessão:



10h15 – 11h00

Perspectivas do Exibidor

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: Hall A, Sala 1A 06, Nível 1

O que é mais importante? O Índice da Experiência dos Clientes com 1-800-FLOWERS.com

Patrocinador: **IBM**

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

Dentro da Loja de HOJE

Patrocinador: **STRATACACHE**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

Enfrentar o Futuro: Tendências de Preços e Promoções para 2017

Patrocinador: **Revionics**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Construir uma Visão Única do Consumidor

Patrocinador: **SAP**

10h15 – 11h00

Sessão em Separado

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

Laboratório de Inovação 2.0: Tecnologias que transformam a vida

Trilha: Varejo Radical

Que tecnologias vão influenciar nossa vida em 2025? A NRF perguntou a alguns agentes líderes de tecnologia o que estaremos usando – portanto, prepare-se para se aprofundar em vários segmentos e ver o que o futuro promete. Obviamente, vemos drones hoje em dia, mas qual será o seu impacto em nossa vida cotidiana nos próximos anos e o que será necessário para chegarmos lá? Sim, estamos usando *wearables*, mas a nossa roupa básica será um "*wearable*" sem que precisemos chamar disso? Como serão as impressões digitais da Inteligência Artificial? Os robôs serão muito robóticos nos próximos anos – serão diferentes dos seres humanos? E o que vemos hoje que no futuro será comum? Nossos especialistas nos levam ao futuro e definem as barreiras de hoje que precisam mudar para que possamos construir um amanhã futurístico.

Oradores:

Pano Anthos, Fundador e Diretor Gerente, XRC Labs

11h15 – 12h00

Sessão em Separado

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

Passeio pela Loja de Varejo de Nova York (NYC 2017) com a Eatly e Sonos

Trilha: A Loja de Varejo

Este tema será abordado novamente com a Kellogg's NYC e Sonos na terça-feira, às 14h15, no Palco da EXPO

De uptown a downtown, de Manhattan para o Brooklyn, a apresentação do passeio de loja é altamente virtual e será o pré-lançamento do aplicativo com o mapa do novo passeio com conteúdo para download. Para otimizar a visita a Nova York, incluímos três opções de passeio inspirador compostas de inovação de varejo em tecnologia e Omni channel, luxo e moda, e varejo de alimentação. Especialistas de varejo representando as principais lojas da cidade destacam alguns dos melhores projetos do ano passado. Venha conhecer o que é necessário para criar as melhores experiências de loja de Nova York!

Pesquisa de lojas fornecida pela McMillanDoolittle. Passeio pelas lojas possibilitado por Kurt Salmon Digital.

Oradores:

Adam Saper, Sócio Gerente, Eatly

Neil Stern, Sócio Sênior, McMillanDoolittle

Whitney Walker, Gerente Geral, Lojas, SONOS

11h30 – 12h30

Perspectivas do Exibidor

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: Hall A, Sala 1A 06, Nível 1

Cumprir a Promessa de Personalização e Centralidade no Cliente

Patrocinador: **Precima**

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

Criar Experiências *MEaningful* – Unificar as Jornadas Digitais

Patrocinador: **Wipro**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

***Gifting Disrupted* – Novas Experiências Personalizadas para e-Commerce e m-Commerce**

Patrocinador: **CashStar**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Remarcações: O Vírus Oculto

Patrocinador: **First Insight, Inc.**

11h30 – 12h45

Evento de Networking

Passes *Full Conference*

Local: Hall D, Salão de Eventos Especiais, Nível 1

Almoço dos Participantes

Alimente o corpo e abasteça a mente, Participe do almoço com oportunidades para contatos com os seus colegas. Aberto para os participantes com passes *Full Conference*.

11h30 – 12h45
Evento de Networking
Passe *Full Conference*
Local: Hall A, Sala 1A 22, Nível 1

Encontro dos Varejistas

Aberto para Varejistas da Conferência. É necessário confirmar a presença.

Energize o seu horário de almoço interagindo com outros varejistas! Este evento de Networking – **aberto apenas para varejistas** – oferece a oportunidade de fazer contato com os colegas e conversar durante o almoço. Dê a partida na conversa em uma das 15 a 20 mesas redondas lideradas por líderes do setor.

As mesas redondas permitem o envolvimento em conversas francas sobre os principais assuntos do varejo atualmente, incluindo: Cultura, Inovação, Laboratórios, Liderança, Mentores, Aspectos Móveis, Aquisição de Novos Clientes, Varejo de Próxima Geração, Omni channel, Estrutura Organizacional, Carreira Varejista, Projeto e Usabilidade do Site, Redes Sociais e Cadeia de Suprimentos. Nervoso sobre a possibilidade de tentar uma nova tática on-line? Ouça os relatos de pessoas que passaram por experiências semelhantes. Está pensando em intensificar a sua presença nas redes sociais? Receba dicas de colegas varejistas sobre como fazer isso.

O almoço será servido por ordem de chegada

Patrocinador da Sessão:



12h15 – 13h00
Sessão em Separado
Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*
Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

O DNA da Audiência Digital Nativa (Repete na terça-feira às 12h15)

Trilha: Envolvimento do Cliente

Repete Terça-feira, 17 de janeiro das 12h15 às 13h00.

Conheça a Audiência Digital Nativa (DNA, sigla em inglês) – a primeira geração de compradores da história para quem a experiência, facilitada pela tecnologia, sempre foi um fato corriqueiro da vida. A visão de mundo da DNA – individualista, mas maleável e sempre conectada – é fundamentalmente diferente da das gerações anteriores. Experimentando constantemente com novos produtos e com sua própria maneira de expressão e identidade, este segmento representa o futuro da cultura de consumidores – em que o ato do consumo e a formação da identidade passam ser uma coisa só. Saiba o que esta nova visão de mundo significa para o futuro das marcas e da experiência de varejo.

Oradores:

Lee Peterson, Vice-Presidente Executivo, Marca, Estratégia e Projeto, WD Partners

12h45 – 13h15
Perspectivas do Exibidor
Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

Decifrando o Consumidor Exigente em termos Digitais de 2017

Patrocinador: **Kibo**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

Contexto. Conteúdo. Multidões: O Triângulo de Poder do Marketing em Tempo Real Moderno

Patrocinador: **SmartFocus**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Como Bonobos estão Impulsionando a Visão do Omni channel com mPOS e Clientelismo

Patrocinador: **FitForCommerce**

13h15 – 14h00

Sessão em Separado

Passo *Full Conference*

Local: Hall E, Sala 1E 14, Nível 1

Índice de Devoção à Marca – As Três Características das Marcas Mais Adoradas

Trilha: Envolvimento com o Consumidor

A promoção pelo consumidor tem sido a medida da potência da marca há muito tempo. Mas independente de se nós colhemos os dados ou se o consumidor adora uma marca, o que sabemos de verdade sobre o que o leva o cliente a promovê-la? E se a promoção vem de uma conexão emocional mais profunda e se as marcas podem fazer mais para transformar um apelo incidental em uma atração vinculante que promova o negócio? Assista à apresentação dos especialistas da Kurt Salmon que revela o seu novo Índice de Conectividade Emocional e ouça exemplos da vida real sobre como os líderes varejistas estão promovendo o relacionamento com os clientes e passando a fazer parte da vida deles e não só de seu carrinho de compras.

Oradores:

Bruce Cohen, Sócio Sênior, Diretor de Prática Norte Americana, Kurt Salmon US, Inc.

Patrocinador da Sessão:

Kurt Salmon 

13h15 – 14h00

Palco Principal

Passo *Full Conference*

Local: Hall D, Salão de Eventos Especiais, Nível 1

Dados: A Nova Moeda dos Marqueteiros do Varejo

Trilha: Marketing e Propaganda

Os dados estão rapidamente passando a ser a ferramenta mais poderosa do mundo do marketing de hoje em dia. Com a proliferação das redes sociais e outras plataformas digitais, a análise da intenção de compra ajuda os marqueteiros a visar os consumidores e contextualizar ofertas em tempo real. Saiba como os especialistas líderes da propaganda e marketing estão mudando a maneira de alocar investimentos e gerar novos conceitos criativos a partir dos dados.

Oradores:

David Abbott, Vice-Presidente, Mídia Integrada e Marketing On-line, The Home Depot

Gwen Morrison, Presidente Executiva, Américas e Australásia, The Store – WPP
Jeff Rosenfeld, Vice-Presidente, Informações e Análise do Consumidor, The Neiman Marcus Group

13h15 – 14h00
Sessão em Separado
Passe *Full Conference*
Local: Hall E, Sala 1E 16, Nível 1

A Alvorada da Busca Inteligente: Tecnologia e Interação On-line

Trilha: Varejo Radical

O consumidor de 2017 é esperto em termos de tecnologia e ao mesmo tempo cuidadoso quanto a como e onde gastar o seu dinheiro. Nesta sessão, você vai conhecer o futuro mais inteligente das buscas on-line, em que os desenvolvimentos tecnológicos estão tirando o ônus dos consumidores e criando novas oportunidades de envolvimento para os varejistas. Acompanhe dois pioneiros que estão mudando a maneira de interação entre os varejistas e os consumidores digitais; Mona, criadores de um assistente pessoal de compras baseado em inteligência artificial que personaliza os resultados com base na busca dos usuários; e ModiFace, a força por trás das campanhas de realidade aumentada, líderes de mercado da Coty, L’Oreal e Sephora.

Moderador:

Brian Kilcourse, Sócio Gerente, Retail Systems Research

Oradores:

Parham Aarabi, Presidente Executivo, ModiFace

Orkun Atik, Presidente Executivo, Mona

13h15 – 14h00
Sessão em Separado
Passe *Full Conference*
Local: Hall E, Sala 1E 07, Nível 1

O Desafio Global de Reinventar a Última Milha do Varejo: Informações da Sainsbury’s Argos

Trilha: Varejo Global

O crescimento rápido das jornadas multicanal dos consumidores deu origem à necessidade de reinventar a última milha. Varejistas em todo mundo seguiram rotas diferentes para se posicionar como vencedores da última milha, atendendo às necessidades do consumidor e gerando retorno do investimento.

Junte-se a Anita Balchandani, da OC&C Strategy, e Bertrand Bodson, da Sainsbury’s Argos, para uma análise profunda de como conseguir acertar na experiência multicanal de última milha. Balchandani vai revelar o novo relatório OC&C sobre a evolução global da última milha, incluindo uma análise de corrida cross-country sobre os obstáculos e soluções da última milha. Bodson vai apresentar suas perspectivas sobre como a Sainsbury’s Argos está fortalecendo a sua capacidade para proporcionar conveniência de multicanal líder do mercado.

Oradores:

Anita Balchandani, Sócia, OC&C Strategy Consultants

Bertrand Bodson, Diretor Digital e de Marketing, Sainsbury's Argos

13h15 – 14h00
Sessão em Separado
Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*
Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

Tendências de 2017: Oportunidades de Varejo para a Mente Humana e um Mundo em Rápida Evolução (Repete na terça-feira às 10h15)

Trilha: Varejo Radical

Repete na terça-feira, 17 de janeiro das 10h15 às 11h00.

Muitas vezes, parece que o mundo está mudando mais rápido do que a mente humana consegue acompanhar. Entretanto, esta velocidade e complexidade criam grandes possibilidades para as marcas e varejistas acrescentarem valor ao seu relacionamento com o cliente. Kate Ancketill, Presidente Executiva da GDR Creative Intelligence vai explorar as últimas tendências globais em termos de comportamento do consumidor, modelos econômicos, atividades da marca e inovação tecnológica; bem como de que forma estas tendências estão relacionadas e inspiram o varejo de hoje e do futuro. Ela vai mostrar as oportunidades para os novos tipos de relevância funcional e emocional do cliente que criam vendas imediatas, lealdade e valor permanente para o consumidor. Desde o quadro geral até estratégias práticas e acionáveis, as ideias de Kate vão deixá-lo energizado e equipado para enfrentar os desafios à frente.

Oradores:

Kate Ancketill, Presidente Executiva e Fundadora, GDR Creative Intelligence

13h30 – 14h30
Perspectivas do Exibidor
Passe *Full Conference* Passe *EXPO Only*

Local: Hall A, Sala 1A 06, Nível 1

Rentabilidade do Omni channel: As expectativas do cliente e como atender a elas

Patrocinador: **Radial**

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1
O Futuro da Capacitação dos Empregados de Loja
Patrocinador: **Axonify, Inc.**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1
Solução de Compromisso vs. Proteção: A luta entre o “criminoso cibernético” e o técnico de segurança da rede
Patrocinador: **SonicWall**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3
O Segredo do Crescimento: Reunindo seus dados sem dor (sim, de verdade)
Patrocinador: **1010data**

14h15 – 15h00
Sessão em Separado
Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*
Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

Marcas Generosas 2.0

Trilha: Envolvimento com o Consumidor

A conexão emocional com os compradores está sempre no centro do que há de mais

fundamental em nosso setor. Há cinco anos, a Fitch desafiou os varejistas a adotarem esta bandeira e mudar tanto as operações como a cultura, deixando de se concentrar apenas no resultado financeiro e passando a se concentrar em um propósito mais elevado. Agora é o momento de revisar este assunto, quando o varejo se encontra no limiar de uma mudança profunda: a dominação eminente das Gerações Y e Z do mundo das compras – coletivamente o maior bloco de consumidores da história e também o mais socialmente consciente. Participe do debate que passa do "que deveríamos está fazendo mais?" para o "quanto mais podemos fazer?"

Oradores:

Tim Greenhalgh, Presidente do Conselho e Diretor Criativo, FITCH

14h30 – 15h00

Sessão em Separado

Passo *Full Conference*

Local: Hall E, Sala 1E 07, Nível 1

A Deloitte Direciona o Holofote para a Economia e o Consumidor Global

Trilha: Varejo Global

A economia global em 2016 testemunhou distúrbios sem precedentes com o Brexit, Zika, agitação política, migração crescente e terrorismo. Como tudo isso afetou os consumidores? Nessa sessão de destaque, o Economista Global Chefe da Deloitte, Dr. Ira Kalish, vai apresentar informações do 20º relatório anual da empresa “Potências Globais do Varejo” e traçar um panorama econômico global, prevendo como as novas tendências – globalização, deflação e preços dos produtos primários, entre outras – terão impacto no crescimento do varejo ou nova disrupção no próximo ano.

Oradores:

Ira Kalish, Economista Global Chefe, Deloitte Research

13h15 – 14h00

Sessão em Separado

Passo *Full Conference*

Local: Hall A, Sala 1A 10, Nível 1

Promovendo a Lealdade por meio da Mobilidade Cognitiva: Como os marqueteiros do varejo podem fazer uso dos carros conectados

Trilha: A Loja de Varejo

Seus consumidores estão no volante de carros conectados no mínimo 46 minutos por dia – fazendo compras, saindo para jantar e cada vez mais vivendo a vida em movimento. A mobilidade cognitiva transforma esses rituais e substitui as mensagens de via única do rádio e os *outdoors* com momentos interativos de prazer que reinventam o tempo passado em movimento. Assista o painel de discussão com líderes da IBM, OnStar da GM e seus parceiros de varejo para saber como as principais marcas já estão revolucionando o tempo que se passa no carro com uma abordagem voltada para os motoristas – e para o passageiro – com o intuito de estimular propagandas que os levam do carro para a sua loja.

Oradores:

Mark Lloyd, Diretor de Consumidores On-line, General Motors – OnStar

Joanna Pena-Bickley, Diretora Criativa Global, IBM Corporation

14h30 – 15h00

Palco Principal

Passe *Full Conference*

Local: Hall D, Salão de Eventos Especiais, Nível 1

Como a Equipe de Tecnologia da Target está Liderando o Caminho para a Transformação

Trilha: A Organização Varejo

As mudanças profundas em vida diária provocadas pela tecnologia indicam que as grandes empresas também precisam mudar sua abordagem em relação a tecnologia. O Diretor Digital e de Informações da Target, Mike McNamara, vai falar sobre como vem promovendo mudanças transformadoras na Target desde que passou a trabalhar na empresa em 2015. Mike vai explicar por que a Target distanciou-se de um modelo de terceirização de TI e passou a aumentar o seu próprio quadro de engenheiros e especialistas digitais. Ele vai falar sobre reorganização em equipes de produto – com modelo semelhante ao funcionamento dos *startups* tecnológicos – e a ênfase um número menor iniciativas de maior escala está dando resultados. Saiba como esta ênfase aliada a uma cultura de engenharia ágil pode ajudar os varejistas a construir tecnologia que atenda melhor os atuais clientes e contribuir para criar novos clientes.

Oradores:

Mike McNamara, Vice-Presidente Executivo e Diretor Digital e de Informações, Target

14h30 – 15h00

Sessão em Separado

Passe *Full Conference*

Local: Hall E, Sala 1E 14, Nível 1

Vender Histórias: Como a Convergência do Conteúdo com o Comércio Cria Experiências para o Consumidor que Vendem

Trilha: Envolvimento com o Consumidor

Quando feito corretamente, o marketing de conteúdo é uma forma eficaz de criar relacionamentos autênticos e leais com a marca que acrescentam valor tanto para o cliente como para o varejista. Porém, de que maneira os varejistas podem utilizar histórias para vender e acrescentar valor para o consumidor sem exaurir recursos? Nesta sessão, as empresas que estão combinando conteúdo e comércio de forma nova e inovadora apresentarão suas experiências em conseguir o equilíbrio certo nesse sentido. Vão explicar também de que maneira os varejistas podem desenvolver uma marca única de “vender histórias” que capitalize no que há de melhor em ambos os mundos.

Moderador:

Chris Field, Diretor, Retail Connections

Oradores:

Ilkka Alarotu, Vice-Presidente Sênior, S Group,

Troy Collins, Presidente Executivo, Endource Limited

Amanda Hesser, Co-Fundadora e Presidente Executiva, Food52

Ryan Ross, Vice-Presidente Executivo, Marketing e Comércio Digital, HSN

14h30 – 15h00

Sessão em Separado

Passe *Full Conference*

Local: Hall E, Sala 1E 16, Nível 1

Quem é a Geração Z? Com um poder aquisitivo de US\$ 44 bilhões, você deveria procurar saber

Trilha: Varejo Radical

Um fato interessante sobre o varejo: 67% da população pós-milênio ou “Geração Z” prefere fazer compras em uma loja física. Tendo em vista que essa geração tem um poder aquisitivo estimado de US\$ 44 bilhões, isto é algo que os varejistas deveriam levar em conta já. Junte-se a Chris Wong da IBM e um panelista da área de varejo para ter uma visão exclusiva e em primeira mão de um novo estudo pioneiro baseado na pesquisa profunda da Geração Z. Esta sessão vai definir essa geração e suas características principais e também fornecer exemplos de varejistas que estão começando a se conectar, envolver e alcançar essa geração única.

Oradores:

Chris Wong, Vice-Presidente, Estratégia e Ecosistema, IBM Global Consumer Industry

15h00 – 15h45

Perspectivas do Exibidor

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: Hall A, Sala 1A 06, Nível 1

Otimização dos Negócios por meio da Informação em Tempo Real para Varejistas

Patrocinador: **Domo**

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

Desempacotando as Estratégias para as Festas: Uma retrospectiva da Amazon, Walmart e outras empresas

Patrocinador: **360pi**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

Construir uma Organização de Mercadorias Global em 10 Países

Patrocinador: **TXT Retail**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Atender os Consumidores na Era do Comércio Cognitivo

Patrocinador: **Razorfish**

15h15 – 16h00

Sessão Principal

Passes *Full Conference*

Local: Hall Norte, Nível 2

A Lista – Líderes Inspiradores que constroem o Futuro do Varejo

Todos os anos, a Fundação da NRF presta homenagem a 25 pessoas da *The List of People Shaping Retail's Future* (Listas das pessoas que constroem o futuro do varejo). A *Lista* homenageia os verdadeiros pioneiros, estrelas em ascensão, transformadores inspiradores, campeões do varejo e os líderes destemidos do setor cuja imaginação ao repensar as possibilidades do varejo deverá ter um impacto duradouro. Esta sessão principal apresenta os homenageados da Lista de 2017 provenientes das categorias Doador, Disruptor, Sonhador e Influenciador. Participe para ouvir histórias emocionantes contadas pelos homenageados, suas raízes e inspiração e o que têm em mente para o futuro do varejo.

Oradores:

Gunther Bright, Vice-Presidente e Gerente Geral, Merchant Services – US

Phil Wahba, Escritora Sênior do Varejo, Fortune Magazine

Michelle Lam, CEO and Co-Fundador, True&Co.

Patrocinador da Sessão:



16h00 – 16h45

Perspectivas do Exibidor

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: Hall A, Sala 1A 06, Nível 1

Fechar a Lacuna entre Arte e Ciência do Marketing com Inteligência Artificial (AI)

Patrocinador: **optimove**

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

Os Clientes em Primeiro Lugar: Transforme a Experiência na Loja e Aumente o Desempenho

Patrocinador: **Multimedia Plus**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

Como os Varejistas de Lojas Físicas podem Vender a Amazon Jogando o Jogo dela

Patrocinador: **Celect**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Análise do Omni channel – Destruir a experiência ideal para o consumidor

Patrocinador: **SAS**

16h00 – 17h00

Evento de Networking

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Nível 1 and 3

Happy Hour da EXPO

Vai ter aperitivo. Vai ter bebidas. E também vai ter mais de 510 provedores de soluções prontos para sair voando com tecnologias capazes de impelir a sua empresa a alturas nunca antes sonhadas. E isso faz com que a Happy Hour, seja realmente feliz!

Terça-feira, 17 de janeiro, 2017

8h00 – 8h30

Evento de Networking

Passes *Full Conference*

Local: Hall Norte, Nível 2

Café da Manhã Principal

Verdade nº 3. O bocejo é um grito silencioso por café. Aberto para os participantes portadores do passe *Full Conference*.

Patrocinador da Sessão:

acceo
tender retail

8h30 – 8h45

Sessão Principal

Passe *Full Conference*

Local: Hall Norte, Nível 2

Reconhecimento da NRF da Transição do Presidente do Conselho

Oradores:

Mindy Grossman, Presidente, Conselho da Fundação da NRF, Presidente Executiva, HSNi

Kip Tindell, Presidente do Conselho, National Retail Federation, Co-Fundador e Presidente do Conselho da The Container Store

8h45 – 9h30

Sessão Principal

Passe *Full Conference*

Local: Hall Norte, Nível 2

Comportamento em Evolução do Consumidor: A visão do Banco Central (*Federal Reserve*) de Nova York

Os consumidores são um motor essencial da economia do país. O seu comportamento é influenciado por uma ampla gama de fatores, incluindo renda, patrimônio, acesso a crédito e também a confiança e as expectativas que têm em relação às condições econômicas no futuro. Desde a crise financeira de 2008, o uso da dívida pelas famílias americanas para financiar o consumo mudou drasticamente, levando a alterações duradouras do comportamento no que diz respeito a gastar. Bill Dudley, do Banco Central de Nova York vai discutir de que maneira o comportamento dos consumidores evoluiu nos últimos 10 anos, com ênfase na maneira como financiam seus gastos.

Moderador:

Terry Lundgren, Presidente do Conselho e Presidente Executivo, Macy's, Inc.

Oradores:

William Dudley, Presidente Executivo, Federal Reserve Bank of New York

9h00 – 17h00

Informações Geral

Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Nível 1 and 3

O EXPO Hall está Aberto

9h15 – 10h00

Perspectivas do Exibidor

Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*

Local: Hall A, Sala 1A 06, Nível 1

Usar o Trânsito na Loja para Promover a Rentabilidade

Patrocinador: **ShopperTrak**

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

Como o Pensamento Inovador Ajudou uma Empresa de Varejo a “Merakificar” sua Missão

Patrocinador: **Cisco Meraki**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

O Livro de Regra dos Métodos Analíticos dos Comerciantes de Alto Crescimento

Patrocinador: **Magento**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Encontrar o Encaixe Certo: Como a Express Direcionou sua Transição de Tecnologia

Patrocinador: **Kronos**

9h30 – 11h00

Sessão Principal

Passê *Full Conference*

Local: Hall Norte, Nível 2

A Via Rápida do Grande Varejista – o varejo na velocidade da Disrupção

O último coorte dos disruptores dos XRC Labs, sediados em Nova York, chegou, e nós escolhemos os quatro principais para apresentarem suas grandes ideias sobre como veem o setor mudar, além das abordagens tradicionais de vendas a outras formas, do envolvimento com o consumidor e personalização a mercados globais e conectividade do consumidor.

ShopShops – O Mundo não é Plano: Obter acesso ao mercado ainda emergente da China

A geografia em si não limita mais o comprador apaixonado por marcas distantes. Nesta apresentação, a Fundadora e Presidente Executiva da ShopShops, Liyia Wu, vai dizer o que o futuro promete para as marcas que querem chegar ao mercado de mais de US\$ 160 bilhões da China, eliminar os obstáculos atuais da localização e possibilitar ainda assim uma experiência de compras imersiva de marcas muito procuradas.

Perseus Mirror – Um mundo inteligente está refletido no espelho. Olhe bastante tempo para o espelho e descobrirá do que gosta. O fundador e Presidente Executivo do Perseus Mirrors, Erik Skantze, vai discutir o futuro da casa e do consumidor conectado. O que existe além da Alexa da Amazon e da Nest da Google em termos de acesso a imagens da mente do consumidor em sua casa? Com o espelho inteligente como pano de fundo, Erik vai mostrar novas oportunidades em que a tecnologia pessoal de próxima geração se encontra com a Internet das Coisas, e como esta combinação poderosa proporciona um eixo inteligente central para marcas e varejistas “proprietários” da interação diária com os compradores.

Strypes – Hiper-personalização e a Revolução do *Me-Commerce*

Com a pressão constante para se expressar de formas diferentes e interessantes, o valor social da moda mudou de etiquetas e logotipos para novidade e singularidade. A Co-Fundadora e Presidente Executiva da Strypes, Alexa Fleischman, vai falar como a “mesmice” e a compra de mercadorias não conseguem engajar adequadamente os consumidores de hoje, enquanto que a Amazon.com domina esta mentalidade. Ela vai

explorar formas para potencializar a personalização em massa e a construção de uma marca pessoal para concorrer e conquistar a mentalidade dos consumidores.

Banter – Além do Aplicativo: Conectando com seus clientes em 2017

Menos de 10% dos consumidores fazem download e usam os aplicativos próprios das empresas. Como então conectar com os mais de 90% que não usam o aplicativo? Comércio conversacional é o futuro das comunicações com os consumidores. Joe Beninato, Fundador e Diretor Presidente da Banter, explica como a conexão dos consumidores com os varejistas através de mensagem de texto apenas aumenta as vendas e a satisfação dos clientes, reduzindo ao mesmo tempo o custo dos serviços de atendimento ao cliente.

Moderador:

Pano Anthos, Fundador e Diretor Gerente, XRC Labs

Leslie Cohen, Diretora Executiva, XRC Labs

Oradores:

Joe Beninato, Fundador e Presidente Executivo, Banter

Alexa Fleischman, Presidente Executiva, Strypes

Erik Skantze, Co-Fundador e Presidente Executivo, Perseus Mirrors

Liyia Wu, Fundador e Presidente Executiva, ShopShops

10h15 – 11h00

Perspectivas do Exibidor

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: Hall A, Sala 1A 06, Nível 1

Captar o Momento da Decisão: Tecnologia e Percepções

Patrocinador: **Cloverleaf**

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

O Que está Escondido nos Dados do seu Ponto de Venda?

Patrocinador: **C-B4**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

Passar das Transações para os Relacionamentos: Os dados do Omni channel têm a resposta

Patrocinador: **Agilone**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Fazer Corretamente: Como Competir e Vencer em termos da Experiência do Consumidor (CX)

Patrocinador: **ForeSee**

10h15 – 11h00

Sessão em Separado

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

Tendências de 2017: Oportunidades de Varejo para a Mente Humana e um Mundo em Rápida Evolução (Sessão repetida)

Trilha: Varejo Radical

Muitas vezes, parece que o mundo está mudando mais rápido do que a mente humana consegue acompanhar. Entretanto, esta velocidade e complexidade criam grandes possibilidades para as marcas e varejistas acrescentarem valor ao seu relacionamento

com o cliente. Kate Ancketill, Presidente Executiva da GDR Creative Intelligence, vai explorar as últimas tendências globais em termos de comportamento do consumidor, modelos econômicos, atividades da marca e inovação tecnológica; bem como de que forma que estas tendências estão relacionadas e inspiram o varejo de hoje e do futuro. Ela vai mostrar as oportunidades para os novos tipos de relevância funcional e emocional do cliente que criam vendas imediatas, lealdade e valor permanente para o consumidor. Desde o quadro geral até estratégias práticas e acionáveis, as ideias de Kate vão deixá-lo energizado e equipado para enfrentar os desafios à frente.

Oradores:

Kate Ancketill, Presidente Executiva e Fundadora, GDR Creative Intelligence

11h15 – 12h00

Sessão em Separado

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

O Segredo para Transforma Lojas em Locais de Encontro: O Efeito das Fogueiras

Trilha: A Loja de Varejo

Fala-se muito a respeito de como o varejo está mudando e como o dinheiro dos consumidores está sendo desviado para outros canais fora da loja de varejo e dos shopping centers, mas não se fala muito sobre o que realmente motiva os consumidores a querer comprar num lugar específico. Nessa sessão provocante, Kevin Kelley vai discutir algumas das razões mais desconhecidas por que as pessoas se sentem atraídas por determinados locais e não por outros. Na opinião dele, coloca-se muita ênfase nos chamarizes mais comuns, como o preço, variedade e até mesmo serviço e qualidade – e não o suficiente naquilo que ele chama de “mística da participação no lugar”. Kevin vai descrever o processo que ele usa com os varejistas para criar o que ele chama de “Efeito da Fogueira”. Lugares em que este efeito é capaz de reunir as pessoas ao redor de seus produtos e serviços em razão de um tipo único de compra emocional que as pessoas não conseguem encontrar em nenhum outro lugar.

Oradores:

Stacey Griffith, Autora, Two Turns From Zero, Instrutora Mestre Sênior, SoulCycle

Kevin Kelley, Principal e Co-Fundador, Shook Kelley

11h30 – 12h30

Perspectivas do Exibidor

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: Hall A, Sala 1A 06, Nível 1

Além da Conectividade: Os Principais Varejistas Discutem a Transformação do Biz Via Mobilidade

Patrocinador: **Aruba**

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

RFID no Varejo de Moda: A Chave Principal para Dar o que o Consumidor Quer

Patrocinador: **Nordic ID**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

Como o Envolvimento com o Empregado está Levando à Excelência Operacional na Shell International

Patrocinador: **WorkJam**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Perspectivas do Exibidor: Produzidas pela Microsoft

Patrocinador: **Microsoft**

11h30 – 12h45

Evento de Networking

Passes *Full Conference*

Local: Hall D, Salão de Eventos Especiais, Nível 1

Almoço dos Participantes

Não se esqueça do almoço! Seu corpo precisa de nutrição, sua mente precisa recarregar, seus pés precisam definitivamente de descanso. Aberto para os participantes portadores de passe *Full Conference*.

11h30 – 12h45

Evento de Networking

Passes *Full Conference*

Local: Hall A, Sala 1A 22, Nível 1

Encontro dos Varejistas

Aberto para Varejistas da Conferência. É necessário confirmar a presença.

Energize o seu horário de almoço interagindo com outros varejistas! Este evento de Networking – **aberto apenas para varejistas** – oferece a oportunidade de fazer contato com os colegas e conversar durante o almoço. Dê a partida na conversa em uma das 15 a 20 mesas redondas lideradas por líderes do setor.

As mesas redondas permitirão o envolvimento em conversas francas sobre os principais assuntos de varejo atualmente, incluindo: Cultura, Inovação, Laboratórios, Liderança, Mentores, Aspectos Móveis, Aquisição de Novos Clientes, Varejo de Próxima Geração, Omni channel, Estrutura Organizacional, Carreira Varejista, Projeto e Usabilidade do Site, Redes Sociais e Cadeia de Suprimentos. Nervoso sobre a possibilidade de tentar uma nova tática on-line? Ouça os relatos de pessoas que passaram por experiências semelhantes. Está pensando em intensificar a sua presença nas redes sociais? Receba dicas de colegas varejistas sobre como fazer isso.

O almoço será servido por ordem de chegada.

Patrocinador:



12h15 PM – 13h00

Sessão em Separado

Passes *Full Conference*, Passes *EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

O DNA da Audiência Digital Nativa (Repete na terça-feira às 12h15)

Trilha: Envolvimento com o Consumidor (**Sessão repetida**)

Conheça a Audiência Digital Nativa (DNA, sigla em inglês) – a primeira geração de compradores da história para quem a experiência, facilitada pela tecnologia, sempre foi um fato corriqueiro da vida. A visão de mundo da DNA – individualista, mas maleável e

sempre conectada – é fundamentalmente diferente da das gerações anteriores. Experimentando constantemente com novos produtos e com sua própria maneira de expressão e identidade, este segmento representa o futuro da cultura de consumidores – em que o ato do consumo e a formação da identidade passam ser uma coisa só. Saiba o que esta nova visão de mundo significa para o futuro das marcas e da experiência de varejo.

Oradores:

Lee Peterson, Vice-Presidente Executivo, Marca, Estratégia e Design, WD Partners

12h45 PM – 13h15

Perspectivas do Exibidor

Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

RFID Hands-Free Transformadores, Análise de Grandes Dados e Tecnologia Blockchain

Patrocinador: **Mojix, Inc.**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

Saiba como a Mobilidade do Tablet está Transformando a forma como Fazemos Negócios

Patrocinador: **ArmorActive**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

A Staples Moderniza o "Botão Fácil" em um Ecossistema Cognitivo de Pedidos

Patrocinador: **IBM**

13h15 – 14h00

Palco Principal

Passe *Full Conference*

Local: Hall A, Sala 1A 10, Nível 1

As Geeks da Moda Apresentam: Circuitos Soft e a Tecnologia Wearable

Trilha: Varejo Radical

Tecnologia *wearable* é um mercado de US\$ 50 bilhões de dólares – e a nova fase da computação móvel. Os varejistas estão usando tecnologias como *wearables*, realidade aumentada e pontos digitais para fechar a lacuna entre compras digitais e físicas. Junte-se às pioneiras da tecnologia *wearable*, FASHION GEEKS, em uma jornada provocante e uma visão interna sobre o que é possível em termos de tecnologia *wearable* e o futuro do varejo de moda inteligente. Prepare-se para falar, tuitar e compartilhar durante esta sessão divertida e inspiradora.

Moderador:

Robin Raskin, Fundadora e Presidente, Living in Digital Times

Oradores:

Betsy Fore, Fundadora e Presidente Executiva, Wondermento

Heidi Lehmann, Fundadora, SWSI: Smart Women Smart Ideas

Amanda Parkes, PhD, Diretora de Tecnologia e Pesquisa, Manufacture NY, Host, Fashion Geeks

Kelly Stickel, Fundadora e Presidente Executiva, Remodista

13h15 - 14h00
Sessão em Separado
Passe *Full Conference*
Local: Hall E, Sala 1E 16, Nível 1

Como a Sleep Number Explorou os Dados das Redes Sociais para Aumentar o Poder de sua Marca

Trilha: Envolvimento com o Consumidor

A pressão é forte, digo a pressão das redes sociais. As redes sociais estão transformando o mercado do varejo, permitindo que os consumidores compartilhem imediatamente suas experiências. As marcas não têm escolha e precisam ouvir e responder. Por outro lado, as redes sociais fornecem uma quantidade enorme de informações digitais que podem ser exploradas e utilizadas para tomar soluções de negócio melhores. Nesta sessão, você vai saber como a Sleep Number está potencializando a análise avançada de dados das redes sociais para consolidar a posição da sua marca, melhorar a experiência do consumidor e transformar grandes dados em planos de ação estratégica.

Oradores:

Kevin Brown, Vice-Presidente Sênior e Diretor de Marketing, Select Comfort Corporation/Sleep Number

Sarah Panus, Gerente Sênior e de Otimizador de Motor de Busca (SEO), Select Comfort Corporation/Sleep Number

Anthony Sardella, Presidente Executivo, evolve24

13h15 – 14h00
Sessão em Separado
Passe *Full Conference*, Passe *EXPO Only*
Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

O Halo da Felicidade: Os Benefícios Inesperados de Aplicar a Ciência Comportamental ao Design da Experiência

Trilha: Envolvimento com o Consumidor

Como seres humanos ou até mesmo empresas, colocamos muita ênfase nas interações. No entanto, é esta a maneira mais efetiva de planejar experiências que as pessoas gostam? Depois de rigorosos estudos sobre que significa felicidade – da psicologia à filosofia, da neurociência cognitiva à economia comportamental – os especialistas chegaram a um quadro totalmente novo de inovação da experiência. Junte-se a James Wright, da Lippincott, para descobrir os segredos surpreendentes de como planejar e projetar felicidade. Ele revela o que leva a uma conexão emocional e como criar experiências inovadoras que as pessoas não somente adoram, mas também não conseguem viver sem.

Oradores:

James Wright, Senior Partner, Lippincott

13h15 – 14h00
Sessão em Separado
Passe *Full Conference*
Local: Hall E, Sala 1E 14, Nível 1

A Abordagem do “Muito Obrigado” da Walgreens para o Marketing Personalizado

Trilha: Marketing e Propaganda

A Walgreens possui o maior programa de lealdade dos EUA com mais de 85 milhões de membros participando ativamente do Balance Rewards. Este programa não apenas proporciona valor aos seus membros por meio de preços promocionais e pontos, mas também oferece à Walgreens uma base de dados de comportamento dos clientes incrivelmente rica que é usada para informar toda estratégia e toda ativação. Pouco depois do lançamento do Balance Rewards em 2012, a Walgreens fez parceria com a emnos para começar a usar os dados de comportamento e engajar os clientes por meio de comunicações personalizadas. Esta sessão apresentará informações sobre a abordagem da Walgreens em relação ao marketing personalizado, da comunicação com os fornecedores até conseguir as ofertas certas e alcançar clientes de alto valor, usando dados e incorporando o aprendizado para otimizar continuamente a escala do programa.

Oradores:

Mindy Heintskill, Vice-Presidente, Lealdade e Marketing Personalizado, Walgreens

Ron Orgiefsky, Diretor Gerente, emnos, EUA

Lisa Zhao, Diretora, Marketing Direto dos Fornecedores, Walgreens

Patrocinador da Sessão:



13h30 – 14h30

Perspectivas do Exibidor

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: Hall A, Sala 1A 06, Nível 1

Como Dois Grandes Varejistas estão Vencendo com a Transformação Digital

Patrocinador: **Cisco**

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

Centricidade do Consumidor – o Novo Paradigma para a Otimização do Inventário

Patrocinador: **Relex**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

Perspectivas do Exibidor: Produzidas por Antuit

Patrocinador: **Antuit**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Disrupção Digital, Transformação Digital e a Empresa de Varejo Sensitivo

Patrocinador: **Teradata**

14h15 – 15h00

Sessão em Separado

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Palco da EXPO, Nível 1

Passeio pela Loja de Varejo de Nova York (NYC 2017) com a Eataly e Sonos

Trilha: A Loja de Varejo

Este tema será abordado novamente com a Eataly e Sonos na segunda-feira, às 11h15, no Palco da EXPO

De uptown a downtown, de Manhattan para o Brooklyn, a apresentação do passeio de loja é altamente virtual e será o pré-lançamento do aplicativo com o mapa do novo passeio com conteúdo para download. Para otimizar a visita a Nova York, incluímos três opções de passeio inspirador compostas de inovação de varejo em tecnologia e Omni channel, luxo e moda, e varejo de alimentação. Especialistas de varejo representando as principais lojas da cidade destacam alguns dos melhores projetos do ano passado. Venha conhecer o que é necessário para criar as melhores experiências de loja de Nova York!

Pesquisa de lojas fornecida pela McMillanDoolittle. Passeio pelas lojas possibilitado pela Kurt Salmon Digital

Oradores:

Sandra Di Capua, Co-Proprietária, Kellogg's NYC
Anthony W. Rudolf III, Co-Proprietário, Kellogg's NYC
Neil Stern, Parceiro Sênior, McMillanDoolittle
Whitney Walker, Gerente Geral, Lojas, SONOS

14h30 – 15h00

Palco Principal

Passe *Full Conference*

Local: Hall D, Salão de Eventos Especiais, Nível 1

Como a Tecnologia impulsiona as Inovações Omnichannel da Kohl's

Trilha: A Organização Varejista

No ambiente de varejo omnichannel de ritmo acelerado de hoje, as expectativas do que a tecnologia vai proporcionar estão a prêmio. O diretor de tecnologia da Kohl, Ratnakar Lavu, irá partilhar a sua experiência na tecnologia usada para transformar uma loja de departamentos tradicional num varejista líder em omnichannel. Ratnakar, cujo papel abrange as responsabilidades de CTO e CIO, discutirá a colaboração entre as equipas na sede da Kohl's em Menomonee Falls, Wisconsin e no Centro Digital Kohl's em Silicon Valley. Ele falará sobre iniciativas recentes orientadas aos clientes, incluindo o aplicativo móvel da Kohl's e a carteira digital, Kohl's Pay, e a importância da inovação digital contínua. Descubra o que os líderes de tecnologia de varejo estão assistindo em 2017, incluindo soluções em nuvem, inteligência artificial, aprendizado de máquinas e a experiência conectada em loja.

Oradores:

Ratnakur Lavu, Diretor de Tecnologia, Kohl's

14h30 – 15h00

Sessão em Separado

Passe *Full Conference*

Local: Hall E, Sala 1E 07, Nível 1

Tornando-se Global: Levar a sua Marca para Novos Mercados, Parte 2: Ásia

Trilha: Varejo Global

Então, já conquistou o seu mercado local. O que fazer a seguir? Como é do conhecimento de todos os varejistas que embarcam numa jornada internacional, levar uma marca de sucesso nacional rumo a novos territórios apresenta um montão de novos desafios e decisões.

Nesta segunda parte do nosso guia de crescimento global, vamos mais a fundo nas oportunidades de expansão na Ásia. Especialistas em comércio eletrónico na China vão

apresentar informações sobre o mercado consumidor em crescimento mais rápido do mundo, incluindo as principais características de uma estratégia bem sucedida para a Ásia, dificuldades comuns e as diferenças entre os compradores chineses e os consumidores ocidentais. Um varejista internacional líder vai juntar-se a eles no palco para compartilhar suas experiências de lançamento na Ásia – com lições essenciais para outras marcas e varejistas que estão seguindo esta mesma trajetória.

Oradores:

Frank Lavin, Fundador e Presidente Executivo, Export Now

14h30 – 15h00

Sessão em Separado

Passo *Full Conference*

Local: Hall E, Sala 1E 16, Nível 1

A Loja Tecnicamente Sofisticada: Rastrear, Analisar e se Empenhar para o Lucro

Trilha: A Loja de Varejo

As lojas físicas estavam ofuscadas pelo enorme sucesso do comércio eletrônico. Mas a maior parte das vendas ainda é proveniente de compradores em lojas físicas, e a tecnologia está desempenhando um papel cada vez maior para conquistar esses clientes. Os varejistas estão investindo fortemente em novas soluções para potencializar o poder ímpar que as lojas têm de envolver emocionalmente e promover mais vendas. Nessa sessão, saiba o que os varejistas bem sucedidos estão fazendo para conquistar lealdade e vendas.

Oradores:

Roger Kibbe, Diretor Sênior, Experiência Global do Consumidor e Estratégia de Tecnologia Logística, GAP Inc.

Ronny Max, Principal, Silicone Waves

15h00 – 15h45

Perspectivas do Exibidor

Passo *Full Conference*, Passo *EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

Transformando o Planejamento e Métodos Analíticos do Varejo: Rastreamento de Dados e Desafios do Processo

Patrocinador: **BOARD**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

Unindo os Canais da Loja e Digital: 7 histórias de sucesso

Patrocinador: **BookingBug**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

Perspectivas do Exibidor: Produzidas pela Checkpoint Systems

Patrocinador: **Checkpoint Systems**

15h15 – 16h00

Sessão Principal

Passo *Full Conference*

Local: Hall Norte, Nível 2

Conquistar o Consumidor Socialmente Consciente de Hoje

A verdade está rapidamente passando a ser a moeda global – mais valiosa – do mundo

de hoje. Se não estiver trabalhando para construir e demonstrar isso, pode ser que o futuro esteja prestes a deixá-lo para trás. Tendo em mente a confiança e a reputação, os consumidores – especialmente a geração do Milênio – procuram razões mais convincentes para comprar do que simplesmente adquirir um produto por necessidade ou vontade, proporcionando um elemento largamente inexplorado para promover a rentabilidade. Acompanhe o co-fundador e diretor de propósitos da The Honest Company, Christopher Gavigan, e o Presidente da IKEA USA, Lars Petersson, que vão apresentar o etos de suas empresas tendo em vista o consumidor socialmente consciente. Eles vão falar sobre o fortalecimento da confiança por meio da autenticidade da marca e a promoção de um relacionamento genuíno com o consumidor, com ênfase irredutível na excelência do produto. Os oradores apresentarão suas perspectivas específicas de que desenvolver o respeito mútuo entre a organização e o seu mercado (por meio da transparência, educação e propósito) é o fator determinante mais importante para o resultado financeiro. Também darão informações para lidar com o risco e manter o toque pessoal da organização durante o processo de crescimento.

Moderador:

Tristan Pollock, Empreendedor Residente, Venture Partner, 500 Startups

Oradores:

Christopher Gavigan, Fundador e Diretor de Propósitos, The Honest Company

Lars Petersson, Presidente, IKEA US

Patrocinador da Sessão:



16h00 – 16h45

Perspectivas do Exibidor

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Sala 1, Nível 1

Faça um inventário das suas Obrigações Tributárias – Os principais varejistas contam seus segredos para continuar à frente

Patrocinador: **Avalara**

Local: EXPO Hall, Sala 2, Nível 1

Varejistas de Nome-Marca Vão Longe com a Mobilidade

Patrocinador: **VMware**

Local: EXPO Hall, Sala 3, Nível 3

RFID como Possibilitador Essencial do Sucesso do Omni Channel

Patrocinador: **Avery Dennison**

16h00 – 17h00

Evento de Networking

Passes *Full Conference*, *Passes EXPO Only*

Local: EXPO Hall, Nível 1 and 3

Happy Hour da EXPO

Vai ter aperitivos. Vai ter bebidas. E também vai ter mais de 510 provedores de soluções prontos para sair voando com tecnologias capazes de impelir a sua empresa a alturas nunca antes sonhadas. E isso faz com que a Happy Hour, seja realmente feliz!

Patrocinador da Sessão:

