



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

JACOB K. JAVITS
CONVENTION CENTER
NEW YORK, NY

2017 Servicios y horario de las presentaciones

Registro

Javits | North Concourse, nivel 2 y Crystal Palace, nivel 3

Sábado 14 de enero	7:00 a. m. - 5:00 p. m.
Domingo 15 de enero	7:00 a. m. - 5:00 p. m.
Lunes 16 de enero	7:00 a. m. - 5:00 p. m.
Martes 17 de enero	7:00 a. m. - 5:00 p. m.

Registro satélite

Marriott Marquis, vestíbulo del nivel 3

Sábado 14 de enero	7:00 a. m. - 5:00 p. m.
Domingo 15 de enero	7:00 a. m. - 6:00 p. m.
Lunes 16 de enero	7:00 a. m. - 11:00 a. m.

Sheraton New York & Towers, Chelsea Ballroom, nivel inferior

Sábado 14 de enero	7:00 a. m. - 5:00 p. m.
Domingo 15 de enero	7:00 a. m. - 6:00 p. m.
Lunes 16 de enero	7:00 a. m. - 11:00 a. m.

Hilton Midtown, Concourse G, nivel inferior

Sábado 14 de enero	7:00 a. m. - 5:00 p. m.
Domingo 15 de enero	7:00 a. m. - 6:00 p. m.

WiFi

SSID: NRF17

No hay WiFi disponible en los vestíbulos de exposición de los niveles 1 y 3

Guardarropa

Hall A, nivel 1

Domingo 15 de enero	7:00 a. m. - 5:30 p. m.
Lunes 16 de enero	7:00 a. m. - 6:00 p. m.
Martes 17 de enero	7:00 a. m. - 6:00 p. m.

Hall D, vestíbulo de eventos especiales, nivel 1

Domingo 15 de enero	7:00 a. m. - 5:30 p. m.
Lunes 16 de enero	7:00 a. m. - 6:00 p. m.
Martes 17 de enero	7:00 a. m. - 6:00 p. m.

Mezzanine (cerca de Starbucks), nivel 2

Domingo 15 de enero	7:00 a. m. - 5:30 p. m.
Lunes 16 de enero	7:00 a. m. - 6:00 p. m.
Martes 17 de enero	7:00 a. m. - 6:00 p. m.

Primeros auxilios

En caso de una emergencia, marque 2222 desde cualquier teléfono del centro de convenciones.

Salón para madres lactantes| sala 1B 01, nivel 1

Domingo 15 de enero 6:00 a. m. - 5:30 p. m.
Lunes 16 de enero 6:00 a. m. - 5:30 p. m.
Martes 17 de enero 6:00 a. m. - 5:30 p. m.

Objetos perdidos | sala 1B 02-04, nivel 1

Domingo 15 de enero 6:00 a. m. - 5:30 p. m.
Lunes 16 de enero 6:00 a. m. - 5:30 p. m.
Martes 17 de enero 6:00 a. m. - 5:30 p. m.

Actividades y programas adicionales

Abiertos para todos portadores de insignias; pase para toda la conferencia, pase solo para la exposición

NRF Clubhouse | River Pavilion, nivel 4

Domingo 15 de enero 7:00 a. m. - 5:00 p. m. Meet Ms. America 13h00 – 15h00
Lunes 16 de enero 8:00 a. m. - 5:00 p. m.
Martes 17 de enero 8:00 a. m. - 5:00 p. m.

Siéntese. Coma. Juegue. Cárguelo.

¡Ya regresó la casa club!

La casa club de NRF, nueva en 2016, está abierta para todos los asistentes y tiene algo para todos. ¿Necesita sentarse? Hay sillas, muchas sillas. ¿Necesita sostener una reunión de improvisado? Hay centros de reuniones exclusivos para su equipo. ¿Tiene hambre? Hay puestos de comida y bocadillos. ¿Necesita cargar su teléfono? ¡Hay enchufes y cargadores en abundancia!

Este año hemos añadido un centro tecnológico, donde se exhiben las tecnologías prometedoras del mañana. ¡No se lo querrá perder!

Patrocinador de la sesión:



Innovation Lab | River Pavilion, nivel 4

Domingo 15 de enero 10:00 a. m. - 3:00 p. m.
Lunes 16 de enero 8:00 a. m. - 5:00 p. m.
Martes 17 de enero 8:00 a. m. - 5:00 p. m.

Desde su creación, Innovation Lab siempre se ha tratado de productos y tecnologías que inspiran a las marcas a innovar, y a los clientes a comprar. Ha sido fuerte la demanda de más innovación, de tecnologías más futuristas y más creativas. Y NRF ha respondido. Lo que antes era un pequeño puesto escondido en el piso de exposición, ahora ocupa un escenario central en River Pavillion, en el nivel 4 de Javits. Este año, Innovation Lab se concentrará en robótica, artículos portátiles, impresión tridimensional y realidad intensificada/realidad virtual.

Presentaciones de Innovation Lab

Estas presentaciones extra rápidas clasificarán en grupos los productos similares. Cada participante de Innovation Lab contará con 7 minutos para impresionarlo con hechos sobre su producto, seguidos por una sesión moderada de

preguntas y respuestas en la que analizaremos más detalladamente la forma en que estos productos están cambiando el futuro del mercado minorista. *El programa está sujeto a cambios.*

Domingo 15 de enero

10:30 a. m. – 11:30 a. m. | Artículos portátiles
11:45 a. m. – 12:45 p. m. | Artículos portátiles
2:00 p. m. – 3:00 p. m. | Realidad intensificada/realidad virtual

Lunes 16 de enero

11:30 a. m. – 12:30 p. m. | Drones
12:45 p. m. – 1:45 p. m. | Inteligencia artificial
2:00 p. m. – 3:00 p. m. | Robótica

Martes 17 de enero

11:30 a. m. – 12:30 p. m. | Tecnología inteligente (autos, hogares, etc.)
12:45 p. m. – 1:45 p. m. | Artículos portátiles
2:00 p. m. – 3:00 p. m. | A determinar

Desarrollado en asociación con XRC Labs

Patrocinador de la sesión:



Recorridos por la exposición | EXPO Hall

Domingo 15 de enero	10:30 a. m. - 3:00 p. m.
Lunes 16 de enero	9:30 a. m. - 5:00 p. m.
Martes 17 de enero	9:30 a. m. - 5:00 p. m.

Estos recorridos por la EXPO están diseñados para ayudarle a navegar por la extensa variedad de productos y tecnologías disponibles en la exposición. Los recorridos son de 2 horas, están limitados a 20 personas por recorrido (solo minoristas) y solo se presentan en inglés. Los recorridos tienen una cuota adicional de \$175. El horario específico del recorrido se puede escoger en el momento del [registro](#).

Los recorridos incluyen:

- Recorrido Elementos esenciales para las empresas pequeñas (Ene 15)
- Recorrido Grandes cantidades de datos y perspectivas del cliente (Ene 15-17)
- Recorrido La nueva experiencia del cliente minorista (Ene 15-17)
- Recorrido Comercio electrónico e integración de múltiples canales (Ene 15-17)

Los recorridos de la EXPO fueron desarrollados por Consumers in Motion

Food Truck Alley | South Concourse (sobre Hall E), nivel 2

Domingo 15 de enero	11:30 a. m. – 1:30 p. m.
Lunes 16 de enero	11:30 a. m. – 1:30 p. m.
Martes 17 de enero	11:30 a. m. – 1:30 p. m.

¡Regresaron los camiones de comida! Todos sabemos que los camiones de comida preparan excelente comida y comida rápida. Por ello vamos a traer una variedad de los

mejores camiones de la ciudad. Food Truck Alley se encuentra en el nivel 2 de Javits Center, afuera de South Concourse.

Domingo 15 de enero de 2017

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

Evento para establecer contactos

Pase para toda la conferencia

Lugar: North Hall, nivel 2

Receso para el café inaugural

La verdad sobre el café n.º 1: Conversación y una taza de té son la mejor manera de comenzar la mañana. Abierto a todos los asistentes que tengan pase para toda la conferencia.

Patrocinador de la sesión:



8:30 a. m. - 8:40 a. m.

Sesión inaugural

Pase para toda la conferencia

Lugar: North Hall, nivel 2

Palabras de bienvenida del presidente de NRF

Ponentes: **Kip Tindell**, presidente, National Retail Federation, cofundador y presidente, The Container Store

8:40 a. m. - 9:30 a. m.

Sesión inaugural

Pase para toda la conferencia

Lugar: North Hall, nivel 2

Desarrollo de la fuerza laboral del mañana: Cómo los minoristas atraen y retienen talento

La industria minorista es el empleador del sector privado más grande de EE. UU., y representa casi uno de cada cuatro empleos. Desde 2012, el empleo en el sector minorista ha aumentado medio millón de empleos, y se espera que para 2022 crezca casi otro millón. El número de contrataciones no mantiene el ritmo del crecimiento laboral, y en combinación con un déficit de destrezas debido a lagunas en educación y capacitación, impone una gran carga en una industria que cada día se vuelve más sofisticada. Escuche a tres prominentes directores ejecutivos minoristas que hablarán sobre las prioridades en la planificación de la fuerza laboral de su compañía, y de la manera en que están atrayendo, desarrollando y reteniendo talento.

Moderador:

Mindy Grossman, presidente, NRF Foundation Board; director ejecutivo, HSNI

Ponentes:

Greg Foran, presidente y director ejecutivo, Walmart, EE. UU.

Terry Lundgren, Chairman and CEO, Macy's, Inc.

James Rhee, Executive Chairman and CEO, Ashley Stewart

9:30 a. m. - 10:15 a. m.

Sesión inaugural

Pase para toda la conferencia

Lugar: North Hall, nivel 2

De los datos a la fruición: Una revolución impulsada por ideas sobre la experiencia en la tienda

El viejo dicho que dice “el cliente siempre tiene la razón” nunca había sido tan cierto. Los resultados de un reciente proyecto de investigación en el campo sobre la experiencia en la tienda, realizado por Deloitte, indican que los minoristas que están teniendo éxito son aquellos que se diferencian en la experiencia del cliente. Invierten adquiriendo conocimientos profundos sobre el cliente, y luego establecen interacciones dinámicas y altamente personalizadas. Más aún, estos datos – provenientes de una extensa variedad de puntos de contacto con el cliente durante la experiencia de compra – sugieren que es probable que este fenómeno se acelere conforme aumentan las perturbadoras presiones en la industria. En este tema fundamental, importantes ejecutivos minoristas de diferentes segmentos de la industria compartirán los indicadores que son importantes para conformar y medir las experiencias más influyentes. Escuchará a minoristas que están aprovechando el poder del análisis de los clientes para crear puntos de contacto selectos, y en última instancia, conocer mejor a sus clientes. Acompáñenos a explorar el vínculo entre las perspectivas emergentes de los clientes y la fruición del cliente en la tienda.

Moderador:

Rod Sides, vicepresidente, líder de ventas al por menos y distribución en EE. UU., Deloitte LLP

Ponentes:

Mike Mauler, vicepresidente ejecutivo y presidente, GameStop International, GameStop Corporation

Colin Watts, director ejecutivo y entusiasta principal de salud, The Vitamin Shoppe

Patrocinador de la sesión:

Deloitte.

10:00 a. m. - 3:00 p. m.

Información general

Pase para toda la conferencia, pase solo para la exposición

Lugar: EXPO Hall, niveles 1 y 3

Abre la EXPO

¡Abre el parque de juegos tecnológico del mercado minorista! Pruebe las tecnologías del futuro y aproveche la incomparable experiencia y conocimientos de más de 510 proveedores de soluciones.

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia, pase solo para la exposición
Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

Cómo convertir a los clientes nuevos en consumidores habituales

Sesión: Experiencia en empresas pequeñas

La experiencia en empresas pequeñas es gratis para los minoristas.

Cuando se trata de establecer relaciones personales con los clientes, los minoristas de empresas pequeñas y los minoristas independientes tienen una ventaja definida sobre las tiendas de cadena. Después de todo, el comercio al por menor se fundó con base en las conexiones humanas que comenzaron con la tienda del vecindario. Escuche a Richard Shapiro, autor de gran éxito y experto veterano en la retención de clientes, proporcionar recomendaciones fáciles de implementar y recursos innovadores. Para los minoristas, este es el momento de cambiar el paradigma de simplemente generar ventas para hoy, a también estrategizar las maneras en que los minoristas pueden hacer que el cliente regrese a la tienda mañana. El tratamiento del personal como un arma estratégica, en lugar de uno de los costos de hacer negocios, requiere recursos nuevos e innovadores que generarán relaciones personales.

Ponentes:

Richard Shapiro, presidente, The Center For Client Retention

Patrocinador de la sesión:



10:30 a. m. - 11:00 a. m.

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la exposición

Lugar: Hall A, sala 1A 06, nivel 1

Cómo acertar con el contenido y el comercio

Patrocinador: **CoreMedia**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

Competencia con el contenido: Adquiera clientes, mejore la lealtad y haga crecer las ventas

Patrocinador: **Enterworks**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

¿Cumplen los minoristas con las necesidades móviles de los clientes? Un estudio global dice que no

Patrocinador: **DMI**

10:45 a. m. - 11:30 a. m.

Estrado de presentaciones

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall D, vestíbulo de eventos especiales, nivel 1

Globalización: Lleve su marca a nuevos mercados, parte 1

Sesión: Comercio minorista global

Así que está pasando a la madurez en su mercado local. ¿Qué sigue? Como cualquier minorista que se embarca en la experiencia internacional sabe, llevar una marca

doméstica exitosa a nuevos territorios conlleva una multitud de decisiones y retos nuevos.

En esta primera parte de nuestra guía de crecimiento internacional, tres minoristas que han pasado con éxito de una marca nacional a una internacional –Hobbs, T2 Tea y Boticario Group– compartirán sus experiencias sobre lo que se tiene que hacer y lo que se tiene que evitar en el proceso de expansión internacional. Desde la selección del lugar donde crecer, hasta la comprensión de la demografía y los comportamientos de los clientes de nuevos territorios, esta sesión orientará su propia estrategia de expansión internacional.

Asegúrese de asistir a la parte 2 de la sesión Globalización el martes 17 de enero a las 2:30 p. m., en Hall E, sala 1E 07, nivel 1, para oír ideas sobre la expansión en Asia.

Moderador:

Alberto Serrentino, socio fundador, Varese Retail

Ponentes:

Artur Grynbaum, director ejecutivo, Boticario Group

Meg Lustman, director ejecutivo, Hobbs

Darren Williams, director internacional, T2 Tea

10:45 a. m. - 11:30 a. m.

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1E 14, nivel 1

Pasión, personalidad y lugar: Reanimación de la experiencia en la tienda

Sesión: La tienda minorista

La pasión, la personalidad y el lugar están evolucionando como catalizadores creativos para reanimar la experiencia en la tienda. Suspenda la dieta constante de descuentos, y únase a las filas de minoristas que han encontrado mejores soluciones para impulsar el tráfico y mantener los márgenes. Tres minoristas importantes evaluarán la manera en que han desarrollado las relaciones de su marca con los consumidores: Matey Erdos ilustra cómo Sundance comunica la pasión de Robert Redford de celebrar a artistas y artesanos, David Levin de DXL ofrece una sólida perspectiva de un concepto de supertienda integral, y Lauren Haydel de Fleurty Girl transmite personalidad con sus esfuerzos populares para celebrar todo lo que representa a New Orleans.

Ponentes:

Matey Erdos, presidente y director ejecutivo, Sundance Holdings Group, LLC

Lauren Haydel, directora ejecutiva y dobladora de camisetas, Fleurty Girl

David Levin, presidente y director ejecutivo, Destination XL Group, Inc.

Ken Nisch, presidente, JGA

10:45 a. m. - 11:30 a. m.

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1E 16, nivel 1

Compradores, el aspecto social y el arte del influyente

Sesión: Ventas al por menor radicales

Ya no es suficiente confiar únicamente en los propios canales de marca para convertir a los consumidores e inspirar lealtad en la marca. La asociación con influyentes clave que sirven a una audiencia motivada se ha convertido en un componente esencial de la mercadotecnia minorista en todo el mundo. Tales colaboraciones extienden el alcance de la marca, proyectan autenticidad, y aprovechan la popularidad de los canales

sociales de los influyentes.

En la sesión hablaremos sobre las ventajas y las desventajas de estas relaciones y la importancia de “ser humano” y auténtico.

Ponentes:

Vicki Cantrell, ex vicepresidenta, directora ejecutiva y de comunidades, organizadora de compras, Transformational Business Strategies

Melissa Davis, vicepresidenta ejecutiva y gerenta general, ShopStyle

Abigail Posner, jefe de planificación estratégica, The Zoo, Google

10:45 a. m. - 11:30 a. m.

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall A, sala 1A 10, nivel 1

Redefinición de 'móvil'

Sesión: Mercadotecnia y publicidad

En realidad nuestro teléfono no es un dispositivo móvil. Por supuesto, si lo lleva en su bolsillo se mueve con usted. Pero si lo deja en la mesa, ahí se queda mientras usted se aleja. Al ingresar en una era de factores de forma móvil cada vez más divergentes, están emergiendo medios totalmente nuevos que crean una realidad virtual y aumentada. Los minoristas deben concentrarse en el cliente: encontrarlo donde está, ya sea que esto signifique conformar el contenido o crear momentos de venta. En esta sesión conocerá las marcas más avanzadas de la industria y escuchará su estrategia sobre productos móviles. Escuche una perspectiva exclusiva de sus últimos éxitos, fracasos, y las lecciones aprendidas.

Moderador:

Healey Cypher, director ejecutivo y fundador, OAK

Ponentes:

Jerry Hum, cofundador y director ejecutivo, Touch of Modern

Chris Mason, director ejecutivo y cofundador, Branding Brand

Jamie Ovenden, director, TI digital y minorista, Arcadia Group Ltd.

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

Enfoque en el consumidor: Desplazamiento por los momentos de crecimiento

Sesión: Experiencia en empresas pequeñas

La experiencia en empresas pequeñas es gratis para los minoristas.

Ya sea el establecimiento de un acuerdo importante de distribución con un minorista de gran tamaño, la atracción de la atención de los medios nacionales, o la obtención de un respaldo prominente, Jomaree Pinkard (Hella Bitters), Robin Helfand (Robin's Candy) y John Cafarelli (Ernest Supplies) han experimentado tanto las oportunidades como los retos que el crecimiento rápido puede presentar a una empresa. Acompáñelos mientras comparten sus ideas y sugerencias principales para formar el equipo correcto, desarrollar y apegarse a un plan de crecimiento estratégico, financiar el crecimiento de la empresa, y administrar la expansión desde un negocio tradicional hasta el comercio digital, y viceversa. A través de un desarrollo del producto y evolución de la compañía,

únicos y algunas veces inconvencionales, estos propietarios de empresas han encontrado maneras innovadoras para permanecer competitivos.

Ponentes:

John Cafarelli, presidente y fundador, Ernest Supplies

Robin Helfand, jefe de dulces y propietario, Robin's Candy

Jomaree Pinkard, cofundador, Hella Company

Patrocinador de la sesión:



11:30 a. m. - 12:30 p. m.

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1

Las mejores 5 sugerencias para reducir los costos de envío en la industria minorista

Patrocinador: **Bottom Line Experts**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

Aplicación operativa minorista para análisis e inteligencia comercial minoristas: Administración de acciones y tareas con mensajes para grupos de trabajo

Patrocinador: **VoloForce-SmartRetail**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

Estrategia de infraestructura autocontenida de HPE

Patrocinador: **HPE**

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

Ciberseguridad en la experiencia en empresas pequeñas

Sesión: Experiencia en empresas pequeñas

La experiencia en empresas pequeñas es [gratis](#) para los minoristas.

La mayoría de las ciberinfracciones están dirigidas a organizaciones de menor tamaño; no obstante, la mayoría de las empresas pequeñas no tiene los recursos requeridos para protegerse de los ciberataques. Como vicepresidente de seguridad de la información de Domino, Ethan Steiger orienta cada día a cientos de franquicias. En esta sesión, Steiger hablará sobre lo que se requiere para proteger a una empresa pequeña en el peligroso ciber mundo en una manera económica.

Ponentes:

Ethan Steiger, vicepresidente, seguridad de la información, Domino's

Patrocinador de la sesión:



12:00 p. m. - 1:00 p. m.
Sesión inaugural
Pase para toda la conferencia
Lugar: North Hall, nivel 2

Ponencia principal a la hora del almuerzo: El cielo no es el límite: Lecciones de un año en el espacio

Abierta para los asistentes que tienen pase para toda la conferencia, se proporcionará un almuerzo en caja por orden de llegada.

Durante su año en el espacio, sin precedentes, el astronauta y comandante de Expedition 46 de EE. UU., Scott Kelly, cautivó al mundo al establecer las bases del futuro de los viajes y la exploración espaciales. Y aunque la ciencia era el núcleo de la expedición revolucionaria de Kelly, son las lecciones de la vida y las historias personales desde 229 millas sobre la Tierra, y la ruta que lo condujo ahí, lo que representan un consejo único y valioso sobre el empuje de los propios límites. Con un viaje que ejemplifica el poder y la resistencia del espíritu humano, desde piloto de combate en la Armada de los EE. UU. hasta un astronauta sin precedentes, Kelly revela las decisiones y los eventos de su vida que prepararon su camino. Un héroe estadounidense cuya contribución a la humanidad es de tanta trascendencia como su aventura fuera de este mundo, Kelly reflexiona en su viaje con su candor, humor y humildad característicos. Desde el liderazgo y el trabajo de equipo requeridos en tales condiciones difíciles, hasta la privación por largo tiempo de la presencia de sus seres queridos y del planeta Tierra mismo, Kelly narra una experiencia verdaderamente inigualable.

Ponentes:

Capitán Scott Kelly, astronauta estadounidense histórico y capitán jubilado de la Armada de los Estados Unidos

12:45 p. m. - 1:15 p. m.
Sesión temática
Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO
Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

Las ventas al por menor se llevan a cabo en todas partes: Impulso de las ventas en un mundo móvil

Sesión: Experiencia en empresas pequeñas

La experiencia en empresas pequeñas es gratis para los minoristas.

La primera sociedad móvil de la actualidad ha cambiado fundamentalmente el comportamiento del consumidor. Las personas tienen más opciones que nunca antes para encontrar y comprar productos y servicios. En esta sesión, Katherine Shappley, directora de empresas pequeñas de América del Norte de Facebook, explicará cómo la movilidad ha cambiado la experiencia del consumidor y la experiencia de compras en múltiples canales. También compartirá cómo Facebook está singularmente posicionado para ayudar a las marcas minoristas a entender el comportamiento del consumidor, impulsar las ventas y medir los resultados.

Ponentes:

Katherine Shappley, directora regional de empresas pequeñas, América del Norte, Facebook

Patrocinador de la sesión:



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

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: Hall A, sala 1A 06, nivel 1

Internet de las cosas (IoT), datos de mercadotecnia y compromiso móvil: Mejore el rendimiento de la inversión en mercadotecnia en la tienda

Patrocinador: **Shelfbucks**

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1

Inteligente es ahora lo sexy: Cómo la Aldo Powers impulsa experiencias inteligentes con salesforce

Patrocinador: **Salesforce**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

Transformación: Cómo el comercio móvil transformó el carrito de compras

Patrocinador: **Newstore**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

Perspectivas del exhibidor: Producido por GloopDoo

Patrocinador: **GloopDoo**

1:15 p. m. - 1:55 p. m.

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1E 16, nivel 1

#Lovethestore: Cuando usa correctamente la tecnología digital

Sesión: La tienda minorista

Cuando la tecnología se fusiona creativa y correctamente en el entorno de la tienda, puede tener un gran efecto, permitiendo que el compromiso del cliente aumente en una manera totalmente nueva. Pero, ¿dónde comenzar? ¿qué estrategia usar y qué cosas simples puede usted hacer rápidamente? La estrategia siempre vence los artilugios, y no toda la flamante tecnología nueva se crea igual. Ponentes de Samsung, WithMe y EY compartirán cómo crearon el equilibrio correcto para motivar, personalizar y cerrar la brecha entre experiencia y conveniencia a fin de mejorar la experiencia en la tienda. Mostrarán cómo la tecnología en la tienda, cuando se usa correctamente, puede atraer más clientes, aumentar la lealtad y mejorar los dividendos de la compañía.

Presentado por Retail Design Institute.

Ponentes:

Jason Chen, vicepresidente, Ventas al por menor y asociaciones, WithMe

Minson Chen, gerente de desarrollo comercial, empresas verticales de entretenimiento y ventas al por menor, Samsung Electronics America, Inc.

David Takeuchi, director, Ernst & Young

1:15 p. m. - 1:55 p. m.

Sesión temática

Pase para toda la conferencia
Lugar: Hall E, sala 1E 07, nivel 1

Reciclaje, cambio de marca: Un análisis de la demanda del comprador para la sostenibilidad minorista

Sesión: Compromiso del cliente

La ética de la marca es muy importante para los compradores. No solo están comprando productos, están comprando una cultura, y la sostenibilidad es una parte significativa de su estilo de vida.

Acompañe a nuestro panel de 'guerreros de cero desperdicios', incluidos Marci Zaroff, fundador de Under the Canopy; Daniel Silverstein, diseñador de modas; y Lauren Singer, bloguera, en una discusión sobre compra y producción éticas de productos y servicios, optimización del manejo de residuos y estrategias para realizar transacciones con la creciente tribu de consumidores conscientes del medio ambiente.

Moderador:

Andrea Bell, directora, Insight, WGSN

Ponentes:

Daniel Silverstein, fundador y director creativo, Zero Waste Daniel

Lauren Singer, director ejecutivo, Trash is for Tossers y The Simply Co.

Marci Zaroff, fundador, Metawear/Under The Canopy

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1A 10, nivel 1

“Glocalización” Por qué la globalización significa no olvidarse de las identidades locales

Sesión: Ventas al por menor a nivel global

Aunque el mundo cada vez más se convierte en un solo mercado, y los participantes continúan operando más allá de las fronteras geográficas, los consumidores aún tienen el deseo de “conservar el mercado local”. Desde la generación de la posguerra hasta la generación del milenio, todos declaran comprar localmente. Entonces, ¿cómo desarrollar su marca globalmente a la vez que mantiene la lealtad a sus raíces? Acompañe a Massimo Volpe de FIRAE y aprenda como la glocalización podría ser la respuesta.

Ponentes:

Nicola Farinetti, director ejecutivo, Fatal US

Massimo Volpe, vicepresidente, POPAI Global, presidente de FIRAE

1:15 p. m. - 1:55 p. m.

Estrado de presentaciones

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall D, vestíbulo de eventos especiales, nivel 1

A View From Walmart: How Retailers are Creating Economic Opportunity

Sesión: La organización minorista

Ponentes:

Kathleen McLaughin, funcionaria principal de sostenibilidad y presidenta, Walmart, Walmart Foundation

Jerry O'Brien, Executive Director, Kohl's Center for Retailing

1:15 p. m. - 1:55 p. m.

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall A, sala 1E 14, nivel 1

La tienda del futuro: Compañías emergentes radicales que transforman a las compañías minoristas tradicionales

Sesión: Compañías minoristas radicales

Al igual que muchas industrias, la minorista está viendo cómo tecnologías perturbadoras están cambiando radicalmente sus modelos comerciales. Este panel de minoristas "radicales" hablará sobre cómo ha cambiado el consumidor y cómo la influencia de tecnologías nuevas como la realidad intensificada, la inteligencia artificial, la realidad virtual y hasta la robótica, están cambiando la manera en que los consumidores compran, interaccionan con las marcas y toman decisiones de compra. Estos minoristas perturbadores y de éxito también hablarán sobre la función que desempeña la gran cantidad de datos (*Big Data*) y la manera de competir en el entorno global.

Ponentes:

Veronika Harbick, cofundadora y directora ejecutiva, Thursday Finest

Jeff Hoffman, cofundador y director, ColorJar

Karen Moon, cofundadora y directora ejecutiva, Trendalytics

Monica Phromsavanh, directora ejecutiva y cofundadora, MODABOX

Neha Singh, fundador y director ejecutivo, Obsess

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia, pase solo para la exposición

Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

Su arma secreta: Comercio minorista con personalidad

Sesión: Experiencia en empresas pequeñas

La experiencia en empresas pequeñas es gratis para los minoristas.

Durante toda su historia, la clave del éxito minorista ha sido el "producto, producto, producto". Prepárese para cambiar su manera de pensar y presencie cómo la investigadora y autora Pam Danziger analiza la nueva experiencia minorista con base en las "personas, personas, personas". Y luego vea cómo la marca de estilo de vida, Beekman 1802, ha personalizado la experiencia de compra, de la estrategia de productos a la estrategia de personas, y entérese por qué el éxito de las ventas al por menor en la actualidad es menos lo QUE vende y más CÓMO LO VENDE.

Ponentes:

Pamela Danziger, presidenta, directora técnica y cofundadora, Unity Marketing

Brent Ridge, fundador, Beekman 1802

Patrocinador de la sesión:



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

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la exposición

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1 **Olvídense de lo que sabe: Nuevas consideraciones sobre la plataforma del comercio electrónico en 2017**

Patrocinador: **Broadleaf Commerce**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

Walmart ofrece una mejor experiencia del cliente en la satisfacción de sus necesidades semanales de compra

Patrocinador: **Stibo Systems**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

Análisis prescriptivo, aprendizaje automático y el Internet de las cosas

Patrocinador: **Profitect**

2:15 p. m. - 2:55 p. m.

Estrado de presentaciones

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall D, vestíbulo de eventos especiales, nivel 1

Logro de la excelencia operativa en la edad de los cambios radicales

Sesión: La tienda minorista

El ritmo de las innovaciones tecnológicas y las crecientes demandas del consumidor están dictando cambios operativos importantes en el papel de la tienda y su lugar como el epicentro de la motivación, Michael Relich, gerente de operaciones de Crate and Barrel, y un panel de líderes minoristas hablarán sobre la modernización de protocolos y el procedimiento para lograr excelencia operativa en la edad de cambios masivos.

Ponentes:

Michael Relich, gerente de operaciones, Crate & Barrel

Kacey Sharrett, vicepresidente, operaciones digitales, Barnes and Noble

Rich Stefani, vicepresidente, tecnología de Información, Smart & Final Stores

2:15 p. m. - 2:55 p. m.

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1E 14, nivel 1

Cómo los datos sustituirán a los descuentos: Lecciones de Uber, Point 93 y Orchard Mile

Sesión: Compañías minoristas radicales

Ya se fueron los días en los que los minoristas y las marcas hablaban con el cliente. Ahora, todas las conversaciones deben ser dinámicas e interactivas porque los compradores quieren sentir que se los conoce, y que son apreciados.

Uber, Point 93 y Orchard Mile entablarán una discusión en panel sobre el nuevo clima de los mercados y las comunicaciones dinámicos. Tomando como base su propia experiencia, nuestros expertos analizarán el papel de la personalización de las experiencias del comprador, la optimización de las estrategias de las utilidades, el mejoramiento de las decisiones de mercadotecnia y el aumento de la lealtad.

También hablarán sobre cómo este diálogo impulsado por los datos puede terminar con

los descuentos, preparando el camino para una experiencia de compra más relevante.

Ponentes:

Jennie Baik, directora ejecutiva y cofundadora, Orchard Mile

Garrett van Ryzin, jefe de desarrollo avanzado de optimización del mercado, Uber

Samantha Zirkin, directora ejecutiva, Point 93

2:15 p. m. - 2:55 p. m.

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1E 07, nivel 1

El futuro de la publicidad: Definición de las nuevas reglas de motivación del consumidor

Sesión: Mercadotecnia y publicidad

Los expertos de PSFK presentarán los resultados del informe “El futuro de la publicidad”. Scott and Piers compartirán sus ideas sobre el cambiante mundo de la motivación del consumidor, y ofrecerán estrategias basadas en el contenido, el contexto, la comunidad y la colaboración, dejando atrás el mundo de los costosos medios creativos y de la primera etapa del proceso de compra (*top-funnel*). Conforme los formatos tradicionales de publicidad, como los medios impresos, los anuncios televisados y los anuncios en internet pierden su efecto y relevancia, las compañías deben reestructurar la mercadotecnia como una relación basada en el valor entre el consumidor y la compañía. Al examinar una nueva clase de recursos multisensoriales e interactivos, el “futuro de la publicidad” ofrece una guía de estrategias para que las marcas se concentren en su publicidad digital como opciones fértiles de motivación de su audiencia.

Ponentes:

Piers Fawkes, fundador y presidente, PSFK

Scott Lachut, presidente, investigación y estrategia, PSFK

2:15 p. m. - 2:55 p. m.

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1A 10, nivel 1

Innovación en el comercio electrónico: La clave de la supervivencia para el minorista

Sesión: Motivación del cliente

La generación del milenio se está convirtiendo rápidamente en la de mayor poder de compra, y su hiperconectividad está haciendo más complejo el ambiente minorista. En cada transacción esperan velocidad, conveniencia, experiencia y valor de compañías como Uber y Netflix. ¿Cómo compiten los minoristas tradicionales? En esta sesión se hará un análisis profundo de las innovaciones emergentes en los modelos mercantiles del comercio electrónico, usando como ejemplos un importante minorista basado en suscripciones, RocksBox, y un modelo de entrega a demanda de abarrotes al mayoreo, Boxed. A RocksBox y Boxed se les unirán dos inversionistas con visión en el futuro para hablar sobre lo que permite que un modelo tenga éxito en el panorama del comercio electrónico de la actualidad... y lo que el futuro le depara a las ventas al por menor.

Ponentes:

Chris Farmer, fundador y director ejecutivo, SignalFire

Chieh Huang, director ejecutivo y cofundador, Boxed Wholesale

Meaghan Rose, directora ejecutiva y fundadora, RocksBox

Zaw Thet, socio fundador, Signia Venture Partners

2:15 p. m. - 2:55 p. m.
Sesión temática
Pase para toda la conferencia
Lugar: Hall A, sala 1E 16, nivel 1

A un lado globalización: Ya llegó la venta al por menor comunitario

Sesión: Ventas al por menor a nivel global

Primero fue el comercio electrónico. Luego, el dominio global. Ahora tenemos la venta al por menor comunitario.

La tercera etapa de la globalización está retando a los minoristas a ampliar su presencia internacional al mismo tiempo que crean relaciones con los clientes locales.

En esta sesión, dos líderes del movimiento de venta al por menor comunitario compartirán sus secretos para motivar a los compradores a través de iniciativas locales relevantes.

La marca de moda deportiva de alta calidad, Sweaty Betty, hablará sobre la manera en que usa eventos de acondicionamiento físico en vivo en la tienda para ampliar el ADN de la marca. Mientras tanto, Hammerson PLC – propietarios de 21 centros comerciales en toda Europa, analizará la creciente tendencia de “compras-entretenimiento”, y la manera en que combinan el comercio minorista, el entretenimiento y los recursos digitales a fin de aumentar el valor para el cliente.

Moderador:

Ian Jindal, editor en jefe, InternetRetailing

Ponentes:

Sophie Ross, jefa grupal de multicanales, Hammerson

Erika Serow, presidenta y directora ejecutiva de EE. UU., Sweaty Betty

3:15 p. m. - 4:00 p. m.
Sesión inaugural
Pase para toda la conferencia
Lugar: North Hall, nivel 2

Personalización de la experiencia del cliente del Siglo XXI

Las dos caras de una moneda pueden apoyar la misma misión: dar a los clientes lo que realmente quieren. En una cara, la nueva tecnología crea un ambiente virtual que intensifica la experiencia permitiendo que los consumidores personalicen los productos con los detalles exactos que se ajustan a su personalidad y preferencias. En la otra, los minoristas crean una experiencia con un conjunto inimitable de productos basados en el estilo, la ocasión y el estado de ánimo de un consumidor. Al final, cada estrategia respectivamente refuerza los modelos comerciales únicos e innovadores de Shoes of Prey e INDOCHINO. Escuche las grandes ideas de los fundadores de estas dos marcas de moda jóvenes y poderosas sobre el futuro de la adaptación, la personalización y el perfeccionamiento de la experiencia del cliente. Jodie Fox, cofundadora y directora ejecutiva de Shoes of Prey, hablará sobre el efecto que se produce al poner las tecnologías tridimensionales y otros recursos en manos de sus clientes, desde celebridades hasta amantes regulares de zapatos, para crear un paradigma de compra “diseñe su producto”. Drew Green, director ejecutivo y administrador de INDOCHINO, hablará sobre cómo combinar la experiencia tradicional de adaptación con una plataforma digital dinámica, una cadena de suministro integrada verticalmente y una producción individualizada, para obtener resultados a escala masiva de ajuste y acabado altamente personalizados que los consumidores ahora esperan en otras partes de su vida.

Moderadora:

Linda Kirkpatrick, vicepresidente ejecutiva, desarrollo del mercado, EE. UU.,
Mastercard

Ponentes:

Jodie Fox, cofundadora y directora creativa, Shoes of Prey
Drew Green, director ejecutivo, INDOCHINO

Patrocinador de la sesión:



5:00 p. m. - 6:30 p. m.

Evento para establecer contactos

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: Marriott Marquis, 8.º y 9.º pisos

Recepción de inauguración

¿La gran fiesta? ¡Es esta! Verá y lo verán, y por supuesto, disfrutará sabrosos bocadillos y bebidas. Abierta para todo tipo de pases, agregue este evento a su lista de actividades de la GRAN exposición.

Lunes 16 de enero, 2017

7:00 a. m. - 8:15 a. m.

Evento para establecer contactos

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: Hall A, sala 1A 22, nivel 1

Desayuno al amanecer: El reto del director de inversiones: presupuestos reajustados de TI para recursos digitales

Para minoristas, solo con invitación.

Esta sesión informativa durante el desayuno, patrocinada por Tata Consultancy Services, presentará las investigaciones nuevas sobre dónde los líderes invierten en recursos digitales y cómo justifican tales iniciativas. Escuche a los analistas Jeff Roster y Greg Buzek de IHL Group compartir una nueva perspectiva sobre la brecha de innovación tecnológica en el sector minorista (Technology Innovation Gap In Retail, TIGIR) y revelar los dramáticos retos a los que se enfrentan los directores de inversiones minoristas para controlar los presupuestos tradicionales de TI frente a la presión de Amazon para ampliar su influencia. Además, la sesión incluye un panel de discusión con minoristas y analistas en el que se examinarán ejemplos de innovaciones digitales concentradas en el cliente y las reacciones iniciales a las innovaciones y tecnologías observadas en la GRAN exposición.

Ponentes:

Greg Buzek, presidente, IHL Consulting Group

Jeff Roster, vicepresidente, Strategy, IHL Group

Patrocinador de la sesión:



8:00 a. m. - 8:30 a. m.
Evento para establecer contactos
Pase para toda la conferencia
Lugar: North Hall, nivel 2

Receso para el café inaugural

La verdad sobre el café n.º 2: El café es prueba de que las mañanas se crearon por una razón. Abierto a todos los asistentes que tengan pase para toda la conferencia.

Patrocinador de la sesión:

The logo for NTT DATA, featuring the letters 'NTT' in a bold, blue, sans-serif font, followed by 'DATA' in a lighter blue, sans-serif font.

8:30 a. m. - 9:00 a. m.
Sesión inaugural
Pase para toda la conferencia
Lugar: North Hall, nivel 2

Discurso de apertura del presidente y director ejecutivo de NRF: El estado de NRF y la industria minorista

Ponentes:

Matthew Shay, presidente y director ejecutivo, National Retail Federation

9:00 a. m. - 10:00 a. m.
Sesión inaugural
Pase para toda la conferencia
Lugar: North Hall, nivel 2

Fidelización imperecedera con la marca en una edad de perturbación y reinversión continuas: Una plática junto a la chimenea con Sir Richard Branson

¿Cómo desarrollamos y mantenemos la lealtad a la marca en los turbulentos tiempos de la actualidad? Sir Richard Branson, el icónico fundador de la marca Virgin, ha construido un imperio que es sinónimo de generar creatividad. Comenzando con una, para entonces pequeña, compañía de pedidos por correo, que se transformó en la marca independiente Virgin Records, Sir Richard exploró posibilidades que otros no se atrevieron, enfrentándose con éxito a gigantes de la industria bien establecidos y mucho mejor financiados como EMI y British Airways. Ha empleado un sentido común comercial, con frecuencia en contra de la lógica, para desarrollar marcas que los consumidores no pueden evitar adorar, comenzando con más de 400 empresas de marca. En esta charla junto a la chimenea con Kip Tindell, cofundador y presidente de The Container Store, Sir Richard compartirá su perspectiva sobre la inspiración de una afinidad profunda con la marca, la promoción de la agilidad comercial, y la vigilancia continua del pulso de la innovación y la perturbación más de 40 años después de la fundación de Virgin. Acompáñenos y escuche lecciones clave de liderazgo, de parte de la persona notablemente más seguida en LinkedIn que ha desarrollado empresas exitosas en múltiples sectores de la industria. Asegúrese de seguirlo en twitter @richardbranson y lea su blog en virgin.com.

Ponentes:

Sir Richard Branson, fundador, Virgin Group

Kip Tindell, presidente, National Retail Federation; cofundador y presidente, The Container Store

9:00 a. m. - 5:00 p. m.

Información general

Pase para toda la conferencia, pase solo para la exposición

Lugar: EXPO Hall, niveles 1 y 3

Apertura de la EXPO

¡Abre el parque de juegos tecnológico del mercado minorista! Pruebe las tecnologías del futuro y aproveche la incomparable experiencia y conocimientos de más de 510 proveedores de soluciones.

9:15 a. m. - 10:00 a. m.

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la exposición

Lugar: Hall A, sala 1A 06, nivel 1

Cómo los mejores minoristas en su clase están usando datos de vanguardia para impulsar la innovación

Patrocinador: **APT, una compañía MasterCard**

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1

¡Prometa al cliente y cumpla la promesa!

Patrocinador: **Enspire Commerce**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

Perspectivas del exhibidor: Producido por Hughes

Patrocinador: **Hughes**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

Soluciones minoristas inteligentes de CDW: El gran cambio

Patrocinador: **CDW**

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

Sesión inaugural

Pase para toda la conferencia

Lugar: North Hall, nivel 2

Impulso de la transformación minorista: Cómo los datos y una tecnología inteligente y conectada brindan asombrosas experiencias al cliente

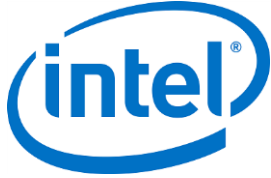
Al fortalecer muchos avances en la industria minorista, los datos impulsan cada vez más la experiencia del cliente a nuevos niveles y permiten desarrollar la lealtad a la marca. Habilitados por la tecnología inteligente y conectada, estos datos accionan mucha de la perturbación actual en las ventas al por menor, facilitando ideas para brindar experiencias personalizadas y accionar potentes resultados comerciales. Brian Krzanich, director ejecutivo de Intel, y líderes minoristas visionarios explorarán las implicaciones del mundo inteligente y conectado en el que casi todo se digitaliza, y donde las innovaciones resultantes ofrecen tremendas oportunidades a la industria minorista fraccionada. Estos destacados ponentes describirán cómo la industria está experimentando una transformación sin precedentes, y cómo esta transformación se convierte en estimulantes experiencias nuevas tanto para los minoristas como para los consumidores. Krzanich hablará sobre cómo los minoristas pueden propulsar una ruta impecable a soluciones conectadas accionadas por datos para brindar una experiencia más motivadora a los clientes, aumento de las ventas y menores costos de operación. Cruce los límites y vea el cambiante mundo de las ventas al por menor, en la tienda, en el hogar, en línea, y dónde y cuándo los consumidores y los minoristas realizan transacciones.

Ponentes:

Carrie Ask, vicepresidenta ejecutiva y presidenta, Global Retail, Levi Strauss & Co.

Brian Krzanich, director ejecutivo, Intel

Patrocinador de la sesión:



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

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la exposición

Lugar: Hall A, sala 1A 06, nivel 1

¿Qué es lo más importante? The IBM Customer Experience Index with 1-800-FLOWERS.com

Patrocinador: **IBM**

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1

Dentro de la tienda de AHORA

Patrocinador: **STRATACACHE**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

De frente al futuro: Tendencias en la fijación de precios y promociones para 2017

Patrocinador: **Revionics**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

Desarrollo de una sola visión del cliente

Patrocinador: **SAP**

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia, pase solo para la exposición

Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

Innovation Lab 2.0: Tecnologías que cambian la vida

Sesión: Compañías minoristas radicales

¿Qué tecnologías influenciarán nuestra vida en 2025? NRF pidió a algunas de las empresas tecnológicas más renombradas que nos dijeran qué usaremos, así que prepárese para profundizar en varios segmentos y ver lo que el futuro nos depara. Ciertamente, vemos drones ahora, ¿pero cuál será su efecto en nuestra vida cotidiana en algunos años, y qué requerimos para llegar ahí? Sí, usamos artículos portátiles pero, ¿cuándo nuestra vestimenta básica se convertirá en un “artículo portátil” sin que la llamemos así? ¿Cómo se verá la presencia de la inteligencia artificial? ¿Qué tan robóticos serán los robots en algunos años? ¿Se distinguirán de los humanos? ¿Y qué vemos en la actualidad que en el futuro se dará por sentado? Nuestros expertos nos llevan al futuro y definen los obstáculos de la actualidad que requieren cambio para desarrollar un mañana futurista.

Ponentes:

Pano Anthos, fundador y director administrativo, XRC Labs

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

NYC 2017 Recorrido ambulante por la tienda minorista con Eatly y Sonos

Sesión: La tienda minorista

Este tema se explorará otra vez con Kellogg's NYC y Sonos el martes a las 2:15, en EXPO Stage

Desde la periferia hasta el centro, hasta Manhattan y Brooklyn, la presentación del recorrido por la tienda de este año es altamente visual, y presentará de manera preliminar una nueva aplicación móvil del mapa del recorrido con contenido que se puede descargar. Para optimizar su vista a la Ciudad de Nueva York, hemos incluido tres recorridos inspiradores que consisten de una emocionante innovación minorista en la integración de múltiples canales (*omnichannel*) y tecnología, lujo y moda y las ventas de comidas al por menor. Minoristas expertos que representan las principales tiendas de la ciudad presentarán algunos de los mejores proyectos minoristas del año pasado. ¡Venga y aprenda lo que se requiere para crear las mejores experiencias en las tiendas de Nueva York!

Investigación de tiendas proporcionada por McMillanDoolittle. Recorrido por las tiendas patrocinado por Kurt Salmon Digital.

Ponentes:

Adam Saper, socio administrativo, Eatly

Neil Stern, socio principal, McMillanDoolittle

Whitney Walker, gerente general, tiendas, SONOS

11:30 a. m. - 12:30 p. m.

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: Hall A, sala 1A 06, nivel 1

El cumplimiento de la promesa de centralidad en el cliente y personalización

Patrocinador: **Precima**

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1

Creación de experiencias significativas: Unificación de la experiencia digital

Patrocinador: **Wipro**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

Alteración de la regalaría: Nuevas experiencias personalizadas en el comercio electrónico y el comercio móvil

Patrocinador: **CashStar**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

Descuentos: El virus oculto

Patrocinador: **First Insight, Inc.**

11:30 a. m. - 12:45 p. m.

Evento de establecer contactos

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall D, vestíbulo de eventos especiales, nivel 1

Almuerzo para los asistentes

Alimente su cuerpo y energice su mente. Únase a sus colegas en un almuerzo para establecer contactos. Abierto a todos los asistentes que tengan pase para toda la conferencia.

11:30 a. m. a. m. - 12:45 p. m. a. m.
Evento para establecer contactos
Pase para toda la conferencia
Lugar: Hall A, sala 1A 22, nivel 1

Encuentro de minoristas

Abierto a los minoristas con pase para toda la conferencia. Se requiere hacer reservaciones

¡Energice la hora del almuerzo estableciendo contactos con otros minoristas! Este evento para establecer contactos, **abierto solo para los minoristas**, le ofrece la oportunidad de relacionarse con sus colegas y hablar de negocios durante el almuerzo. Comience la conversación en una de las 15 a 20 mesas redondas dirigidas por líderes en la industria.

Las mesas redondas le permitirán participar en conversaciones francas sobre los temas minoristas más candentes de la actualidad, como: Cultura, innovación, laboratorios, liderazgo, tutorías, portabilidad, adquisición de clientes nuevos, la siguiente generación de minoristas, integración de múltiples canales, estructura organizativa, profesiones en ventas al por menos, diseño y utilidad de sitios, medios sociales y cadena de suministro. ¿Le pone nervioso probar una nueva táctica en línea? Escuche a las personas que han pasado por experiencias similares. ¿Está pensando en escalar su presencia en los medios sociales? Escuche sugerencias de minoristas colegas y vea cómo lo hicieron.

Se servirá el almuerzo en orden de llegada

Patrocinador de la sesión:



12:15 p. m. - 1:00 p. m.
Sesión temática
Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO
Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

El ADN de la audiencia digital nativa (se repite el martes a las 12:15 p. m.)

Sesión: Motivación del cliente

Se repite el martes 17 de enero de 12:15 p. m. a 1:00 p. m.

Conozca a la audiencia digital nativa (ADN), la primera generación de compradores en la historia para quienes la experiencia, facilitada por la tecnología, siempre ha sido algo común. La visión del mundo de la ADN: individualista, pero siempre conectada digitalmente y maleable, es fundamentalmente diferente a la visión de generaciones anteriores. Experimentando constantemente con productos, así como con sus propias expresiones de sí mismos y de su identidad, este segmento representa el futuro de la cultura del consumidor, en el que el acto de consumo y la formación de la identidad son ahora uno y el mismo. Entérese de lo que esta nueva visión del mundo significa para el futuro de la marca y las ventas al por menor basadas en experiencias.

Ponentes:

Lee Peterson, vicepresidente ejecutivo, marca, estrategia y diseño, WD Partners

12:45 p. m. - 1:15 p. m.

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1

Desciframiento del consumidor digitalmente exigente del 2017

Patrocinador: **Kibo**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

Contexto. Contenido. Multitudes: El triángulo de poder de la moderna mercadotecnia de tiempo real

Patrocinador: **SmartFocus**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

Cómo Bonobos está impulsando la visión de la integración de múltiples canales con los puntos de venta móviles y el desarrollo de una cartera de clientes

Patrocinador: **FitForCommerce**

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1E 14, nivel 1

Índice de devoción a la marca: Tres características de las marcas más populares

Sesión: Motivación del cliente

Durante mucho tiempo, la intercesión por el consumidor ha sido una medida de la solidez de la marca. Pero mientras recopilamos información sobre si a un consumidor le gusta una marca, ¿qué sabemos realmente sobre lo que le motiva a promoverla? ¿Qué tal si la intercesión se origina en una conexión emocional más profunda y las marcas pudieran hacer más para transformar un atractivo incidental en un vínculo comercialmente impulsado? Vea a los expertos de Kurt Salmon presentar su nuevo índice de conectividad emocional y escuche ejemplos reales de cómo los líderes minoristas nutren las relaciones con los consumidores y se integran en su vida, no solo en su canasta de compras.

Ponentes:

Bruce Cohen, socio principal, director de prácticas norteamericanas, Kurt Salmon US, Inc.

Patrocinador de la sesión:

Kurt Salmon 

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

Estrado de presentaciones

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall D, vestíbulo de eventos especiales, nivel 1

Datos: La nueva moneda para los comerciantes minoristas

Sesión: Mercadotecnia y publicidad

En el mundo de la mercadotecnia de la actualidad, los datos se han convertido rápidamente en el instrumento más poderoso. Conforme proliferan los medios sociales y otras plataformas digitales, los análisis de intención de compra ayudan a los comerciantes a dirigirse a los consumidores y a contextualizar sus ofertas en tiempo real. Aprenda cómo los expertos en mercadotecnia y publicidad minoristas están cambiando la manera de asignar inversiones en los medios y generar nuevos conceptos creativos basados en los datos.

Ponentes:

David Abbott, vicepresidente, medios integrados y mercadotecnia en línea, The Home Depot

Gwen Morrison, directora ejecutiva, las Américas y Australasia, The Store – WPP

Jeff Rosenfeld, vicepresidente, perspectivas y análisis del cliente, The Neiman Marcus Group

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1E 16, nivel 1

El amanecer de una búsqueda más inteligente: Tecnología e interacción en línea

Sesión: Compañías minoristas radicales

El consumidor de 2017 es conocedor de la tecnología, pero al mismo tiempo es precavido en la forma en que gasta su dinero. En esta sesión aprenderá sobre un futuro más inteligente de la búsqueda en línea, en la que revolucionarios desarrollos tecnológicos están liberando a los consumidores de la carga de la búsqueda y están creando nuevas oportunidades de motivación para los minoristas. Acompañe a dos pioneros que están cambiando la forma en que los minoristas interactúan con los consumidores digitales: Mona, creadores de un asistente personal de compras basado en inteligencia artificial que personaliza los resultados con base en la forma de búsqueda de los usuarios; y ModiFace, la fuerza detrás de las campañas de realidad intensificada, líderes en el mercado, de Coty, L’Oreal y Sephora.

Moderador:

Brian Kilcourse, socio administrativo, Retail Systems Research

Ponentes:

Parham Aarabi, director ejecutivo, ModiFace

Orkun Atik, director ejecutivo, Mona

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1E 07, nivel 1

El reto global de reinventar la última milla en las ventas al por menor: Ideas de Sainsbury’s Argos

Sesión: Ventas al por menor a nivel global

El rápido aumento de las experiencias multicanales de los clientes ha dado como resultado la necesidad de reinventar la última milla. Los minoristas de todo el mundo han tomado rutas diferentes para posicionarse como ganadores en la última milla, cubriendo las necesidades de los clientes y al mismo tiempo generando un retorno de la

inversión.

Escuche a Anita Balchandani de OC&C Strategy y a Bertrand Bodson de Sainsbury's Argos, presentar un análisis profundo sobre la manera de implementar exitosamente la experiencia multicanales de la última milla. Balchandani presentará un nuevo informe de OC&C sobre la evolución global de la última milla, incluido un análisis de los obstáculos y las soluciones en la última milla en todo el país. Bodson compartirá su perspectiva sobre cómo Sainsbury's Argos está desarrollando sus capacidades para ofrecer una conveniencia multicanales líder en la industria.

Ponentes:

Anita Balchandani, socia, OC&C Strategy Consultants

Bertrand Bodson, director de recursos digitales y mercadotecnia, Sainsbury's Argos

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

Tendencias para 2017: Oportunidad minorista para el rápidamente cambiante mundo y la mente humana (se repite el martes a las 10:15 a. m.)

Sesión: Compañías minoristas radicales

Se repite el martes 17 de enero de 10:15 a 11:00 a. m.

Con frecuencia parece que el mundo está cambiando más rápidamente de lo que la mente humana puede asimilar. Sin embargo, esta velocidad y complejidad crean excelentes posibilidades para que las marcas y los minoristas añadan valor a sus relaciones con los clientes. Kate Ancketill, directora ejecutiva de GDR Creative Intelligence, explorará las últimas tendencias globales en el comportamiento del consumidor, modelos económicos, actividad de la marca e innovación tecnológica, y cómo estas tendencias se relacionan e inspiran las ventas al por menor de hoy y del mañana. Kate mostrará las oportunidades de nuevos tipos de relevancia funcional y emocional del cliente que generan ventas inmediatas, lealtad y valor de por vida para el cliente. Desde una perspectiva global, hasta estrategias prácticas y ejecutables para tener éxito, las ideas de Kate lo dejarán energizado y equipado para enfrentarse a los retos por venir.

Ponentes:

Kate Ancketill, directora ejecutiva y fundadora, GDR Creative Intelligence

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

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: Hall A, sala 1A 06, nivel 1

Rentabilidad de los múltiples canales: Expectativas del cliente y cómo cumplirlas

Patrocinador: **Radial**

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1

El futuro de la capacitación de los asociados de la tienda

Patrocinador: **Axonify, Inc.**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

Compromiso vs. protección: Enfrentamiento entre un “ciberdelincuente” y un

tecnólogo de seguridad de la red

Patrocinador: **SonicWall**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

El secreto del crecimiento: Recopilación indolora de sus datos (no, de verdad!)

Patrocinador: **1010data**

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

Marcas generosas 2.0

Sesión: Motivación del cliente

La conexión emocional con los compradores siempre ha estado en el corazón de la esencia de nuestra industria. Hace cinco años, Fitch retó a los minoristas a tomar la iniciativa y cambiar tanto sus operaciones como la cultura, de concentrarse exclusivamente en el beneficio económico a concentrarse en la responsabilidad con un propósito más elevado. Es el momento de retomar este tema ahora que las ventas al por menor se encuentran en el precipicio de un cambio profundo: la inminente dominancia de las generaciones Y y Z en el panorama de compras, colectivamente el grupo más grande de consumidores en la historia, y hasta ahora el más consciente socialmente hablando. Acompáñenos conforme el debate cambia de “¿deberíamos hacer más?” a “¿cuánto más podemos hacer?”

Ponentes:

Tim Greenhalgh, presidente y director creativo, FITCH

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1E 07, nivel 1

Deloitte concentra la atención en la economía y en el consumidor global

Sesión: Ventas al por menor a nivel global

En 2016, la economía internacional presentó una turbulencia sin precedentes con Brexit, Zika, el descontento político y el aumento de la migración y el terrorismo. ¿Cómo afectó esto a los consumidores? En esta destacada sesión, el Dr. Ira Kalish, director economista internacional de Deloitte, compartirá ideas de su XX Informe Anual “Los poderes globales de las ventas al por menor”. Proporcionará un punto de vista económico global, pronosticando cómo las tendencias, incluidos la globalización, la deflación y el precio de los productos, afectarán el crecimiento o la perturbación minorista durante el año que viene.

Ponentes:

Ira Kalish, director economista internacional, Deloitte Research

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall A, sala 1A 10, nivel 1

Promoción de la lealtad mediante la movilidad cognitiva: Cómo los comerciantes minoristas pueden usar los autos conectados

Sesión: La tienda minorista

Sus clientes están al volante de sus autos conectados al menos 46 minutos al día: comprando, comiendo en restaurantes, y cada vez más, viviendo la vida sobre la marcha. La movilidad cognitiva transforma estos rituales y reemplaza los mensajes unidireccionales de la radio y de los anuncios en las calles con momentos interactivos de deleite que reinventan el tiempo que pasamos de un lado a otro. Participe en una discusión de panel con directivos de IBM, OnStar de GM y sus socios minoristas para aprender cómo las marcas principales ya están revolucionando el tiempo que se pasa en un auto con alternativas concentradas en el conductor y los pasajeros para impulsar una publicidad que los guía de sus propios autos a su tienda.

Ponentes:

Mark Lloyd, director de consumidores en línea, General Motors – OnStar

Joanna Pena-Bickley, directora creativa global, IBM Corporation

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

Estrado de presentaciones

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall D, vestíbulo de eventos especiales, nivel 1

Cómo el equipo de tecnología de Target es el ejemplo de transformación

Sesión: La organización minorista

Las profundas maneras en que la tecnología ha cambiado nuestra vida cotidiana significa que las grandes empresas también deben cambiar su acercamiento a la tecnología. Mike McNamara, director ejecutivo de recursos digitales e información, compartirá cómo está impulsando cambios transformadores en Target desde que comenzó a trabajar en esta empresa minorista en 2015. Mike explicará por qué Target se ha alejado de un modelo de contratación externa de TI y ahora está desarrollando su propio grupo de ingenieros y expertos digitales. Hablará sobre cómo la reorganización en equipos de productos, el uso del modelo de funcionamiento de las nuevas empresas tecnológicas, y la concentración en menos iniciativas de mayor tamaño, están dando resultados. Aprenda cómo este enfoque, junto con una ágil cultura de ingeniería puede permitir a los minoristas desarrollar una tecnología que da mejor servicio a los clientes existentes y ayuda a ganar clientes nuevos.

Ponentes:

Mike McNamara, vicepresidente ejecutivo y director ejecutivo de recursos digitales e información, Target

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1E 14, nivel 1

Narración: Cómo la convergencia de contenido y comercio crea experiencias para el cliente que promueven ventas

Sesión: Motivación del cliente

Cuando se hace correctamente, la mercadotecnia de contenido es una manera eficaz de desarrollar relaciones auténticas y leales con la marca que impulsan el valor tanto para el cliente como para el minorista. Pero, ¿cómo pueden los minoristas usar narraciones para vender en maneras que añadan valor para el consumidor sin agotar los recursos? En esta sesión, compañías que unen el contenido con el comercio en formas nuevas e innovadoras, compartirán su experiencia para lograr el equilibrio correcto. También explicarán cómo los minoristas pueden desarrollar una marca exclusiva de “narración” que aproveche lo mejor de ambos mundos.

Moderador:
Chris Field, director, Retail Connections

Ponentes:
Ilkka Alarotu, vicepresidente principal, S Group,
Troy Collins, director ejecutivo, Endource Limited
Amanda Hesser, cofundador y director ejecutivo, Food52
Ryan Ross, vicepresidente ejecutivo, mercadotecnia y comercio Digital, HSN

2:30 p. m. - 3:00 p. m.
Sesión temática
Pase para toda la conferencia
Lugar: Hall E, sala 1E 16, nivel 1

¿Quién es la generación Z? Con un poder de compra de \$44 miles de millones, probablemente sería bueno que se informe

Sesión: Compañías minoristas radicales

Este es un interesante hecho del sector minorista: Un 67 por ciento de la población postmilenio, la “generación Z”, la mayoría de las veces prefiere hacer compras en una tienda física. Esta generación tiene un poder de compra estimado de \$44 miles de millones, y esto es algo que los minoristas deben considerar ahora. Acompañe a Chris Wong de IBM y a panelistas minoristas y presencie una primicia exclusiva del revolucionario estudio de investigación exhaustivo sobre la generación Z. Esta sesión definirá la generación Z y sus características clave, y proporcionará ejemplos de minoristas sobre cómo están comenzando a conectarse, motivar y llegar hasta esta generación única.

Ponentes:
Chris Wong, vicepresidente, estrategia y ecosistema, IBM Global Consumer Industry

3:00 p. m. - 3:45 p. m.
Perspectivas del exhibidor
Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: Hall A, sala 1A 06, nivel 1
Optimización comercial a través de perspectivas en tiempo real para los minoristas
Patrocinador: **Domo**

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1
Presentación de estrategias para la temporada festiva: Una mirada retrospectiva a Amazon, Walmart y a otros
Patrocinador: **360pi**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1
Desarrollo de una organización global de mercadotecnia en 100 países
Patrocinador: **TXT Retail**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3
Servicio a los clientes en la era de comercio cognitivo
Patrocinador: **Razorfish**

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

Pase para toda la conferencia
Lugar: North Hall, nivel 2

La lista: Inspiración para que los líderes conformen el futuro de las ventas al por menor

Cada año, NRF Foundation celebra a 25 personas en *La lista de personas que conforman el futuro de las ventas al por menor*. La lista honra a personas verdaderamente originales, prometedoras, que inspiran el implementar cambio, campeones de las ventas al por menor, y a los audaces líderes de la industria cuya imaginación en la reinvención de las posibilidades de las ventas al por menor está destinada a tener un efecto perdurable. Este discurso importante presenta a los homenajeados de La lista de 2017 en las categorías Donador, Generador de Cambio, Soñador e Influyente. Acompáñenos a escuchar las conmovedoras historias de estos homenajeados, sus orígenes y sus inspiraciones, y lo que vislumbran en el futuro de las ventas al por menor.

Ponentes:

Gunther Bright, EVP and GM, Merchant Services – US
Phil Wahba, Senior Retail Writer, Fortune Magazine
Michelle Lam, CEO and Co-Founder, True&Co.

Patrocinador de la sesión:



4:00 p. m. - 4:45 p. m.
Perspectivas del exhibidor
Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: Hall A, sala 1A 06, nivel 1
Eliminación de la brecha entre el arte de la mercadotecnia y la ciencia con inteligencia artificial (IA)
Patrocinador: **optimove**

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1
Primero el cliente: Transforme la experiencia en la tienda e impulse el rendimiento
Patrocinador: **Multimedia Plus**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1
Cómo los minoristas tradicionales pueden ganarle a Amazon en su propio juego
Patrocinador: **Celect**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3
Análisis de la integración de múltiples canales: Liberación de la experiencia óptima del cliente
Patrocinador: **SAS**

4:00 p. m. - 5:00 p. m.
Evento para establecer contactos

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO
Lugar: EXPO Hall, niveles 1 y 3

Hora feliz de la EXPO

Habrá bocadillos. Habrá bebidas. Y habrá más de 510 proveedores de soluciones listos para asombrarle con tecnología que puede propulsar su negocio a alturas que nunca soñó. ¡Realmente añade lo 'feliz' a la hora feliz!

martes, 17 de enero de 2017

8:00 a. m. - 8:30 a. m.
Evento para establecer contactos
Pase para toda la conferencia
Lugar: North Hall, nivel 2

Receso para el café inaugural

La verdad sobre el café n.º 3: Un bostezo es un grito silencioso que pide café. Abierto a todos los asistentes que tengan pase para toda la conferencia.

Patrocinador de la sesión:

acceo
tender retail

8:30 a. m. - 8:45 a. m.
Sesión inaugural
Pase para toda la conferencia
Lugar: North Hall, nivel 2

Reconocimiento de NRF sobre la transición del presidente de la Junta

Ponentes:

Mindy Grossman, presidente, NRF Foundation Board, director ejecutivo, HSNI
Kip Tindell, presidente, National Retail Federation; cofundador y presidente, The Container Store

8:45 a. m. - 9:30 a. m.
Sesión inaugural
Pase para toda la conferencia
Lugar: North Hall, nivel 2

Evolución del comportamiento del consumidor: Un punto de vista del Federal Reserve Bank de Nueva York

Los consumidores son un accionador esencial de la economía de nuestro país. La manera en que se comportan depende de una extensa variedad de factores, como ingresos, patrimonio, acceso al crédito, y su confianza y expectativas en las condiciones económicas futuras. Desde la crisis financiera de 2008, el uso de la deuda por parte de las familias estadounidenses para financiar el consumo ha cambiado drásticamente, ocasionando cambios potencialmente perdurables en el comportamiento de compra. Bill Dudley, del Federal Reserve Bank de Nueva York hablará sobre la evolución del comportamiento del consumidor en los últimos 10 años, concentrándose en la manera en que han financiado sus compras.

Moderador:

Terry Lundgren, presidente y director ejecutivo, Macy's, Inc.

Ponentes:

William Dudley, director ejecutivo, Federal Reserve Bank de Nueva York

9:00 a. m. - 5:00 p. m.

Información general

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, niveles 1 y 3

Se abre EXPO Hall

9:15 a. m. - 10:00 a. m.

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: Hall A, sala 1A 06, nivel 1

Uso del tráfico en la tienda para impulsar la rentabilidad

Patrocinador: **ShopperTrak**

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1

Cómo el razonamiento innovador ayudó a una compañía minorista a poner alma, creatividad y amor en su misión

Patrocinador: **Cisco Meraki**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

La guía de estrategias analíticas de los comerciantes de alto crecimiento

Patrocinador: **Magento**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

Encuentro del ajuste perfecto: Cómo Express dirigió su transición tecnológica

Patrocinador: **Kronos**

9:30 a. m. - 11:00 a. m.

Sesión inaugural

Pase para toda la conferencia

Lugar: North Hall, nivel 2

La GRAN vía de acceso rápido a ventas al por menor: A una velocidad que genera cambios

Ya está aquí el último grupo de generadores de cambio de XRC Labs de Nueva York, y escogimos a los cuatro principales para que presentaran sus grandes ideas sobre cómo ven que la industria está cambiando más allá de las estrategias tradicionales para todo, desde el compromiso del cliente y la personalización, hasta los mercados globales y la conectividad con el cliente.

ShopShops – El mundo no es plano: Acceso al mercado aún emergente de China
La geografía por sí misma ya no debería limitar el hambre de un comprador apasionado por marcas remotas. En esta presentación, Liya Wu, fundadora y directora ejecutiva de ShopShops, compartirá lo que el futuro depara para las marcas respecto al acceso al mercado de \$160 miles de millones de China, eliminando el obstáculo actual de la ubicación, pero habilitando una experiencia multisensorial de compra de marcas altamente codiciadas.

Perseus Mirrors – Un mundo inteligente regresa la mirada
Vea con detenimiento el espejo, podría descubrir lo que le gusta. Erik Skantze, cofundador y director ejecutivo de Perseus Mirrors, hablará sobre el futuro de hogares y consumidores conectados. ¿Qué hay más allá de Alexa, de Amazon y de Nest de Google respecto al acceso a la sensibilización de los consumidores en el hogar? Con el espejo inteligente de fondo, Erik compartirá oportunidades vírgenes en las que la tecnología personal de la siguiente generación se encuentra con el internet de las cosas, y cómo esta poderosa combinación proporciona un núcleo inteligente para que las marcas y los minoristas “posean” una interacción diaria con los compradores.

Strypes – La hiperpersonalización y la revolución de la experiencia en el momento de la compra (Me-Commerce)

Con la presión de una representación constantemente nueva e interesante, la igualdad social en la moda ha cambiado de etiquetas y logos, a novedad y exclusividad. Alexa Fleischman, cofundadora y directora ejecutiva de Strypes, compartirá cómo la “igualdad repetitiva” y la compra de productos fallan en motivar a los consumidores de la actualidad, mientras Amazon.com domina esta mentalidad. Alexa explorará maneras de aprovechar la personalización en masa y el desarrollo de una marca personal para competir y ganar la mentalidad de los consumidores.

Banter – Más allá de la aplicación: Conéctese con sus clientes en 2017

Menos de un 10 por ciento de los clientes descargan y usan sus aplicaciones nativas. Entonces, ¿cómo se conecta con el más del 90 por ciento que no lo hace? El comercio conversacional es el futuro de las comunicaciones con el cliente. Joe Beninato, fundador y director ejecutivo de Banter, ilustra cómo la comunicación entre clientes y minoristas mediante simples mensajes de texto aumenta las ventas y la satisfacción del cliente a la vez que reduce los costos del servicio al cliente.

Moderador:

Pano Anthos, fundador y director administrativo, XRC Labs

Leslie Cohen, director ejecutivo, XRC Labs

Ponentes:

Joe Beninato, fundador y director ejecutivo, Banter

Alexa Fleischman, director ejecutivo, Strypes

Erik Skantze, cofundador y director ejecutivo, Perseus Mirrors

Liyia Wu, fundadora y directora ejecutiva, ShopShops

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

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: Hall A, sala 1A 06, nivel 1

La captura del momento de decisión: Tecnología y perspectivas

Patrocinador: **Cloverleaf**

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1

¿Qué se oculta en sus datos del punto de venta?

Patrocinador: **C-B4**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

El paso de las transacciones a las relaciones: Los datos de la integración de múltiples canales es la clave

Patrocinador: **Agilone**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

Hágalo bien: Cómo competir y ganar en la experiencia del cliente (CX)

Patrocinador: **ForeSee**

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia, pase solo para la exposición

Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

Tendencias para 2017: Oportunidad minorista para el rápidamente cambiante mundo y la mentalidad humana (repetición de la sesión)

Sesión: Compañías minoristas radicales

Con frecuencia parece que el mundo está cambiando más rápidamente de lo que la mente humana puede asimilar. Sin embargo, esta velocidad y complejidad crean excelentes posibilidades para que las marcas y los minoristas añadan valor a sus relaciones con los clientes. Kate Ancketill, directora ejecutiva de GDR Creative Intelligence, explorará las últimas tendencias globales en el comportamiento del consumidor, modelos económicos, actividad de la marca e innovación tecnológica, y cómo estas tendencias se relacionan e inspiran las ventas al por menor de hoy y del mañana. Kate mostrará las oportunidades de nuevos tipos de relevancia funcional y emocional del cliente que generan ventas inmediatas, lealtad y valor de por vida para el cliente. Desde una perspectiva global, hasta estrategias prácticas y ejecutables para tener éxito, las ideas de Kate lo dejarán energizado y equipado para enfrentarse a los retos por venir.

Ponentes:

Kate Ancketill, directora ejecutiva y fundadora, GDR Creative Intelligence

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia, pase solo para la exposición

Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

El secreto para convertir las tiendas en puntos de reunión: El efecto de fogata

Sesión: La tienda minorista

Se habla mucho de cómo las ventas al por menor están cambiando, y cómo los dólares de los consumidores se están desviando a otros canales ajenos a las tiendas minoristas y a los centros comerciales, pero no se habla mucho de lo que verdaderamente motiva a un cliente a comprar en un sitio. Durante esta interesante sesión, Kevin Kelley hablará sobre algunas de las razones y accionadores más desconocidos que atraen a personas a ciertos lugares y no a otros. Como él lo ve, hay demasiado enfoque en los accionadores comunes: el precio, la variedad, la conveniencia y hasta el servicio y la calidad, y no hay suficiente enfoque en lo que le llama “mística de la participación del lugar”. Kevin describirá el proceso que usa con los minoristas para crear lo que él llama el “efecto de fogata”. Los lugares que tienen este efecto de fogata pueden atraer a las personas a sus productos y servicios debido a una clase única de compra emocional que no pueden encontrar en otro lugar.

Ponentes:

Stacey Griffith, autor, Two Turns From Zero, instructora maestra principal, SoulCycle

Kevin Kelley, director y cofundador, Shook Kelley

11:30 a. m. - 12:30 p. m.

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar:

Lugar: Hall A, sala 1A 06, nivel 1

Más allá de la conectividad: Minoristas importantes hablan sobre la transformación del negocio a través de la movilidad

Patrocinador: **Aruba**

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1

RFID en la moda minorista: Impulsador clave para entregar lo que el cliente quiere

Patrocinador: **Nordic ID**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

Cómo el compromiso del empleado impulsa la excelencia operativa en Shell International

Patrocinador: **WorkJam**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

Perspectivas del exhibidor: Producido por Microsoft

Patrocinador: **Microsoft**

11:30 a. m. a. m. - 12:45 p. m. a. m.

Evento para establecer contactos

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall D, vestíbulo de eventos especiales, nivel 1

Almuerzo para los participantes

¡No se olvide del almuerzo! La barriga necesita nutrición, su mente necesita recargarse, y definitivamente sus pies necesitan un descanso. Abierto a todos los asistentes que tengan pase para toda la conferencia.

11:30 a. m. a. m. - 12:45 p. m. a. m.

Evento para establecer contactos

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall A, sala 1A 22, nivel 1

Encuentro de minoristas

Abierto a los minoristas con pase para toda la conferencia. Se requiere hacer reservaciones

¡Energice la hora del almuerzo estableciendo contactos con otros minoristas! Este evento de establecimiento de relaciones, **abierto solo para los minoristas**, le ofrece la oportunidad de conectarse con sus colegas y hablar de negocios durante el almuerzo. Comience la conversación en una de las 15 a 20 mesas redondas dirigidas por líderes en la industria.

Las mesas redondas le permitirán participar en conversaciones francas sobre los temas minoristas más candentes de la actualidad, como: Cultura, innovación, laboratorios, liderazgo, tutorías, portabilidad, adquisición de clientes nuevos, la siguiente generación de minoristas, integración de múltiples canales, estructura organizativa, profesiones en ventas al por menos, diseño y utilidad de sitios, medios sociales y cadena de suministro. ¿Le pone nervioso probar una nueva táctica en línea? Escuche a las personas que han pasado por experiencias similares. ¿Está pensando en escalar su presencia en los medios sociales? Escuche sugerencias de minoristas colegas y vea cómo lo hicieron.

Se servirá almuerzo en orden de llegada

Patrocinador:



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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

El ADN de la audiencia digital nativa (repetición de la sesión)

Sesión: Compromiso del cliente

Conozca a la audiencia digital nativa (ADN), la primera generación de compradores en la historia para quienes la experiencia, facilitada por la tecnología, siempre ha sido algo común. La visión del mundo de la ADN: individualista, pero siempre conectada digitalmente y maleable, es fundamentalmente diferente a la visión de generaciones anteriores. Experimentando constantemente con productos, así como con sus propias expresiones de sí mismos y de su identidad, este segmento representa el futuro de la cultura del consumidor, en el que el acto de consumo y la formación de la identidad son ahora uno y el mismo. Entérese de lo que esta nueva visión del mundo significa para el futuro de la marca y las ventas al por menor basadas en experiencias.

Ponentes:

Lee Peterson, vicepresidente ejecutivo, Marca, Estrategia y Diseño, WD Partners

12:45 p. m. - 1:15 p. m.

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1

RFID transformacional de manos libres, análisis de gran cantidad de datos y tecnología de cadena de bloques

Patrocinador: **Mojix, Inc.**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

Aprenda cómo la movilidad de la tableta está transformando la manera de hacer negocios

Patrocinador: **ArmorActive**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

Staples moderniza "Easy Button" en un ecosistema de pedidos cognitivos

Patrocinador: **IBM**

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

Estrado de presentaciones

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall D, Sala 1A 10, nivel 1

Fashion Geeks presenta: Circuitos suaves y tecnología de artículos portátiles

Sesión: Compañías minoristas radicales

La tecnología de artículos portátiles es un mercado de \$50 miles de millones, y la segunda fase de la computación móvil. Los minoristas están usando tecnologías como artículos portátiles, realidad intensificada y balizas para eliminar la brecha entre las compras digitales y las físicas. Únase a los pioneros de la tecnología de artículos portátiles, FASHION GEEKS, en un viaje provocativo y vea lo que es posible con esta tecnología y el futuro de ventas al por menor de productos inteligente de moda. Prepárese para hablar, enviar <tweets> y compartir durante esta sesión interesante e inspiradora.

Moderador:

Robin Raskin, fundador y presidente, Living in Digital Times

Ponentes:

Betsy Fore, fundadora y directora ejecutiva, Wondermento

Heidi Lehmann, fundadora, SWSI: Smart Women Smart Ideas

Amanda Parkes, PhD, jefa de tecnología e investigación, Manufacture NY, Host, Fashion Geeks

Kelly Stickel, fundadora y directora ejecutiva, Remodista

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1E 16, nivel 1

Cómo Sleep Number aprovechó los medios sociales para supercargar la marca

Sesión: Compromiso del cliente

Ya se siente la presión. Esto es, la presión de los medios sociales. Los medios sociales han transformado el mercado minorista, permitiendo que los clientes compartan inmediatamente sus experiencias. Las marcas no tienen otra opción que escuchar y responder. Por otro lado, son los medios sociales los que proporcionan una enorme cantidad de información digital que las compañías pueden aprovechar para tomar mejores decisiones de negocios. En esta sesión aprenderá cómo Sleep Number se está beneficiando de los análisis avanzados de los medios sociales para solidificar el posicionamiento de su marca, mejorar la experiencia del cliente, y transformar la gran cantidad de datos en planes estratégicos de acción.

Ponentes:

Kevin Brown, vicepresidente ejecutivo y director médico, Select Comfort Corporation/Sleep Number

Sarah Panus, gerenta principal, social y SEO, Select Comfort Corporation/Sleep Number

Anthony Sardella, director ejecutivo, evolve24

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

El halo de la felicidad: Los beneficios inesperados de la aplicación de la ciencia conductual al diseño de experiencias

Sesión: Compromiso del cliente

Como seres humanos, y hasta como empresas, ponemos mucho énfasis en las interacciones. Pero, ¿es esta la manera más eficaz para diseñar experiencias que las personas aman? Después de estudios rigurosos sobre el concepto de la felicidad, de la psicología a la filosofía, de la neurociencia cognitiva a la economía conductual, los expertos han logrado un esquema totalmente nuevo de innovación de la experiencia. Acompañe a James Wright de Lippincott y aprenda sus sorprendentes secretos sobre el diseño de la felicidad. Él revelará lo que impulsa la conexión emocional y la manera de crear experiencias innovadoras que no solo le gustan a la gente, sino que no pueden vivir sin ellas.

Ponentes:

James Wright, socio principal, Lippincott

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall A, sala 1E 14, nivel 1

Estrategia de agradecimiento de Walgreens en la mercadotecnia personalizada

Sesión: Mercadotecnia y publicidad

Walgreens tiene el programa de lealtad más grande de EE. UU., y actualmente cuenta con más de 85 millones de miembros que participan activamente en el programa Balance Rewards. Este no solo proporciona valor a los miembros mediante precios de promoción y puntos, también proporciona a Walgreens una increíblemente rica base de datos sobre el comportamiento del cliente, que se usa para informar cada estrategia, cada activación. Poco después de que se lanzó el programa Balance Rewards en 2012, Walgreens se asoció con emnos para comenzar a usar datos conductuales en la motivación de los clientes a través de comunicaciones personalizadas. Esta sesión proporciona una perspectiva sobre la manera en que Walgreens aborda la mercadotecnia personalizada, desde el involucramiento de los proveedores para generar las ofertas adecuadas, hasta el acceso a clientes de alto valor mediante el uso de datos de compra y la incorporación del aprendizaje para continuamente optimizar y escalar el programa.

Ponentes:

Mindy Heintskill, vicepresidente, lealtad y mercadotecnia personalizada, Walgreens

Ron Orgiefsky, director administrativo, emnos, USA

Lisa Zhao, directora, mercadotecnia directa del proveedor, Walgreens

Patrocinador de la sesión:



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

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: Hall A, sala 1A 06, nivel 1

Cómo dos minoristas importantes están teniendo éxito con la transformación digital

Patrocinador: **Cisco**

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1

Centricidad en el cliente – Un nuevo paradigma para la optimización del inventario

Patrocinador: **Relex**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

Perspectivas del exhibidor: Producido por Antuit

Patrocinador: **Antuit**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

Trastorno digital, transformación digital y el minorista Sentient Enterprise

Patrocinador: **Teradata**

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, EXPO Stage, nivel 1

NYC 2017 Recorrido ambulante por la tienda minorista con Kellogg's NYC y Sonos

Sesión: La tienda minorista

Este tema también se explorará con Eataly y Sonos el lunes a las 11:15 a. m., en EXPO Stage

Desde la periferia hasta el centro, hasta Manhattan y Brooklyn, la presentación del recorrido por la tienda de este año es altamente visual, y presentará de manera preliminar una nueva aplicación móvil del mapa del recorrido con contenido que se puede descargar. Para optimizar su vista a la Ciudad de Nueva York, hemos incluido tres recorridos inspiradores que consisten de una emocionante innovación minorista en la integración de múltiples canales (*omnichannel*) y tecnología, lujo y moda y las ventas de comidas al por menor. Minoristas expertos que representan las principales tiendas de la ciudad presentarán algunos de los mejores proyectos minoristas del año pasado. ¡Venga y aprenda lo que se requiere para crear las mejores experiencias en las tiendas de Nueva York!

Investigación de tiendas proporcionada por McMillanDoolittle. Recorrido por las tiendas patrocinado por Kurt Salmon Digital.

Ponentes:

Sandra Di Capua, copropietaria, Kellogg's NYC

Anthony W. Rudolf III, copropietario, Kellogg's NYC

Neil Stern, socio principal, McMillanDoolittle

Whitney Walker, gerenta general, tiendas, SONOS

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

Estrado de presentaciones

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall D, vestíbulo de eventos especiales, nivel 1

How Technology Fuels Kohl's Omnichannel Innovations

Sesión: The Retail Organization

In today's fast-paced omnichannel retail environment, the expectations of what technology will deliver are at a premium. Kohl's Chief Technology Officer Ratnakar Lavu

will share his experience on driving technology to evolve a traditional department store into a leading omnichannel retailer. Ratnakar, whose role covers CTO and CIO responsibilities, will discuss the collaboration between teams at Kohl's headquarters in Menomonee Falls, Wis. and Kohl's Digital Center in Silicon Valley. He will speak to recent customer-driven initiatives including Kohl's mobile app and digital wallet, Kohl's Pay, and the importance of continued digital innovation. Discover what retail technology leaders are watching in 2017, including cloud solutions, artificial intelligence, machine learning and the connected in-store experience.

Speaker:

Ratnakur Lavu, Chief Technology Officer, Kohl's

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1E 07, nivel 1

Globalización: Lleve su marca a nuevos mercados, parte 2: Asia

Sesión: Ventas al por menor a nivel global

Así que ha conquistado su mercado local. ¿Qué sigue? Como cualquier minorista que se embarca en la experiencia de internacionalización sabe, llevar una marca doméstica exitosa a nuevos territorios conlleva una multitud de decisiones y retos nuevos.

En esta segunda parte de nuestra guía de crecimiento global, analizaremos con detalle las oportunidades de expansión en Asia. Los expertos de China Ecommerce darán su perspectiva sobre el mercado de consumidores de mayor crecimiento del mundo, incluidas las principales características de una estrategia exitosa en Asia, las dificultades comunes que hay que evitar, y cómo los compradores de China son diferentes a los compradores occidentales. Se les unirá en el estrado un minorista internacional importante, que compartirá sus propias experiencias de lanzamiento en Asia, con lecciones clave para otras marcas y minoristas que se desplazan por la misma ruta.

Ponentes:

Frank Lavin, fundador y director ejecutivo, Export Now

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

Sesión temática

Pase para toda la conferencia

Lugar: Hall E, sala 1E 16, nivel 1

La tienda concedora de la tecnología: Seguimiento, análisis y participación con fines de lucro

Sesión: La tienda minorista

Las tiendas físicas han sido relegadas por el tremendo éxito del comercio electrónico. Pero la vasta mayoría de las ventas proviene de los compradores en las tiendas físicas. Y la tecnología está desempeñando un papel aún más importante para ganar esos clientes. Los minoristas están invirtiendo significativamente en soluciones nuevas para beneficiarse del exclusivo poder de la tienda y motivar emocionalmente a los clientes e impulsar mayores ventas. En esta sesión, escuche lo que están haciendo minoristas exitosos para lograr lealtad y promover ventas.

Ponentes:

Roger Kibbe, director principal, experiencia del cliente internacional y estrategia de la tecnología logística, GAP Inc.

Ronny Max, especialista principal, Silicone Waves

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

Perspectivas del exhibidor

Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1

Transformación de la planificación y el análisis minoristas: Superación de los retos de datos y procesos

Patrocinador: **BOARD**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1

Unión de los canales de tiendas y los canales digitales: 7 historias de éxito

Patrocinador: **BookingBug**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3

Perspectivas del exhibidor: Producido por Checkpoint Systems

Patrocinador: **Checkpoint Systems**

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

Sesión inaugural

Pase para toda la conferencia

Lugar: North Hall, nivel 2

Cómo ganarse al cliente socialmente consciente de la actualidad

La confianza se está convirtiendo rápidamente en la moneda global, y más valiosa, de los tiempos modernos. Si no se está esforzando por desarrollarla y demostrarla, es posible que el futuro esté a punto de dejarle atrás. Con la confianza y la reputación en mente, los clientes –particularmente los de la generación del milenio, buscan razones más convincentes para comprar que solamente comprar un producto por necesidad o aspiración, proporcionando un elemento grandemente inexplorado para el impulso de la rentabilidad. Únase a Christopher Gavigan, cofundador y gerente general de propósitos de The Honest Company, y a Lars Petersson, presidente de IKEA EE. UU., que compartirán el espíritu de su compañía teniendo en mente al consumidor con conciencia social. Hablarán sobre el desarrollo de la confianza a través de la autenticidad de la marca y el fomento de relaciones genuinas con el consumidor, junto con un enfoque incesante en la excelencia del producto. Cada ponente compartirá sus ideas únicas sobre cómo desarrollar un respeto mutuo entre la organización y su mercado (a través de la transparencia, la educación y el propósito) es el factor más importante que impulsa el beneficio económico. También ofrecerán sus perspectivas sobre el manejo de riesgos y el mantenimiento del toque personal de una organización conforme aumentan sus experiencias.

Moderador:

Tristan Pollock, empresario visitante/socio de empresas conjuntas, 500 empresas nuevas

Ponentes:

Christopher Gavigan, fundador y gerente general de propósitos, The Honest Company

Lars Petersson, presidente, IKEA US

Patrocinador de la sesión:



4:00 p. m. - 4:45 p. m.
Perspectivas del exhibidor
Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO

Lugar: EXPO Hall, sala 1, nivel 1
Haga un inventario de sus obligaciones fiscales - Minoristas importantes revelan sus secretos para mantenerse a la delantera
Patrocinador: **Avalara**

Lugar: EXPO Hall, sala 2, nivel 1
Minoristas de marca piensan en grande con la movilidad
Patrocinador: **VMware**

Lugar: EXPO Hall, sala 3, nivel 3
RFID como facilitador clave del éxito en la integración de múltiples canales
Patrocinador: **Avery Dennison**

4:00 p. m. - 5:00 p. m.
Evento para establecer contactos
Pase para toda la conferencia, pase solo para la EXPO
Lugar: EXPO Hall, niveles 1 y 3

Hora feliz de la EXPO

Habrá bocadillos. Habrá bebidas. Y habrá más de 510 proveedores de soluciones listos para asombrarle con tecnología que puede propulsar su negocio a alturas que nunca soñó. ¡Realmente añade lo 'feliz' a la hora feliz!

Patrocinador de la sesión:

