



MARTES 18 DE MARZO

WORKSHOPS EN PARALELO / CAPACIDAD MAXIMA 50 PERSONAS

Workshop – Creando valor a las Marcas del Retail y la experiencia de compra 08:30-17:00 horas Espacio Riesco Traducción

“Creando una relación 1:1 en el Retail, lo cual es la esencia para tener una fórmula exitosa a través de la marca y la experiencia de compra”

Líder: Maaïke Van Rooden – Directora SVT Netherland (Europe)

- *La esencia del Retail: Una relación “1 a 1” entre Retailer y Shopper – el antes y el ahora*
- *El mundo siempre cambiando – La importancia de conocer tu entorno y las tendencias (rol de la conveniencia y experiencia)*
- *El rol del comportamiento del Consumidor - Motivaciones humanas, sus momentos y situaciones*
- *Tendencias principales en el Retail - Retail 1.0 al 4.0 / El mundo digitalizado / Global vs Local*
- *Conociendo el proceso de la decisión de compra - El diagrama de decisiones desde la perspectiva del Retailer y del Consumidor*
- *La Marca y la Marca del Retailer – Que es y qué rol juega la marca del Retailer en todo el proceso / El poder de la marca y de la identidad visual*
- *Desarrollando la Marca del Retailer – Creando la Marca y el marketing requerido para cada Marca*
- *Desarrollando la fórmula del Retail ganadora – El modelo de los 3 pilares combinado con las fases del diseño y de la comunicación dentro de las tiendas*

AUSPICIAN:

ORACLE
RETAIL

Telefonica

movistar



COLABORAN:

CANAL SUPERMERCADOS



KANTAR RETAIL

MEDIA PARTNER:

CAPITAL

RETAIL

AMERICA
RETAIL

CNN
C-ILLE

INFIRTA



MARTES 18 DE MARZO
WORKSHOPS EN PARALELO / CAPACIDAD MAXIMA 50 PERSONAS

Workshop - El relacionamiento entre retailers y proveedores 14:00-20:00 horas Espacio Riesco Traducción

"El relacionamiento estratégico entre los retailers y proveedores como una necesidad para crecer el tráfico y las categorías para tener éxito en el 2020 "

Líder: Eric Debarnot – Director Kantar Retail Southamerica (Brasil)

- *El Modelo de la Evolución del Retail: cómo usarlo en la relaciones entre proveedores y retailers*
- *El Modelo de las 5 áreas de crecimiento en próximos 5 años del Retail: cómo usarlo para impactar las estrategias del Retail y del proveedor*
- *Seleccionando a los mejores socios para la colaboración en el desarrollo del negocio*
- *Generando insights relevantes y cómo usarlos con Retailers para crecer el negocio*
- *Construyendo fuertes planes de negocio basado en el conocimiento profundo de nuestros clientes*
- *Integrando el Shopper Marketing en el proceso de colaboración entre Retailers y Proveedores*
- *Capacidades requeridas: están tú y tu equipo preparados y listos para colaborar con Retailers ?*
- *El futuro del Retail al 2020 y que significa esto para todos los participantes de la industria*

AUSPICIAN:

ORACLE
RETAIL

Telefonica

M movistar



COLABORAN:

CCS



KANTAR RETAIL

MEDIA PARTNER:

CAPITAL

RETAIL

AMERICA
RETAIL

CN
CHILE

INFINITA



000 17 Y 18 MAR 2014

LATAM RETAIL CONGRESSHOP RETAIL 2020 OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS

MARTES 18 DE MARZO

WORKSHOPS EN PARALELO / CAPACIDAD MAXIMA 50 PERSONAS

Workshop - Supply Chain 08:30-17:00 horas Espacio Riesco Español

“Conozca como las empresas líderes preparan su estructura organizacional y su infraestructura de Supply Chain para poder ganar en Retail 2020 ”

Líder: Enrique De Petris, Socio Azimuthzero – China / Invitados: Guillermo Pinochet, LA Supply Chain Director Kimberly Clark / Lia Vera, Gerente Supply Chain Concha y Toro / Claudio Pizarro, profesor del Centro de Retail de la escuela de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile / Alberto Sobredo, ex Presidente de Unilever Latinoamérica, en la actualidad Director de Empresas / Francisco Urrutia, Gerente General SDV Chile/ Fernando Barraza, Analista Senior en Distribución, Kimberly Clarke Latam/Daniel Daccarett, Vicepresidente Ejecutivo Vendomatica/ Marco Hazan, Managing Director Bohk Logistics

• **Bloque 1 - Estrategia de Supply Chain al servicio del Retail**

Servicio y eficiencia simultáneamente? Existe la cadena de abastecimiento perfecta ?
Qué espera el Retail de la cadena de abastecimiento modelo 2020 ?
Gestión de la información en la cadena... éxito según quien ?

• **Bloque 2 - Tendencias y buenas prácticas en Sourcing y Planning**

Integración de los procesos de planificación... mito o realidad ?
Las Marcas Propias a largo plazo... hasta donde se integrarán los grandes retailers
Cómo adaptarán sus procesos de compra los proveedores, para responder a este desafío ?

• **Bloque 3 - Tendencias y planes en Distribución y Logística**

OPL 's: Una oferta integral
Integración: Mi cadena o la tuya ?
Cooperación y competencia en distribución... durmiendo con el enemigo

AUSPICIAN:

ORACLE
RETAIL

Telefonica

Movistar



COLABORAN:

CCS



KANTAR RETAIL

MEDIA PARTNER:

CAPITAL

RETAIL

AMERICA
RETAIL

CNN
CHILE

INFINITA



000 17 Y 18 MAR 2014

LATAM RETAIL CONGRESSHOP RETAIL 2020 OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS

MARTES 18 DE MARZO

WORKSHOPS EN PARALELO / CAPACIDAD MAXIMA 50 PERSONAS

Workshop – Tecnología y Soluciones de Negocio por Formato 08:30-14:00 horas Espacio Riesco Traducción

“Conozca las tecnologías y soluciones de negocio “obligatorias y deseables” que necesita su empresa para poder administrar la mayor información y el negocio del Retail”

Líder: Carlos Victoria, VP Oracle Retail Latin America/ Invitados Oracle Internacional: Nick Ciminillo en Category Management / Mario Lozada en POS / Franklin Pacheco en Supply Chain Planning Execution / Rodrigo Ribeiro en Commerce

Bloque 1 - Beneficios de Supply Chain Planning y Ejecución

Único Pronóstico empresarial para TODA la Planificación y Ejecución de la demanda
Forecasting (pronosticar) le permite al cliente manejar/planear las actividades de reposición, compras, distribución y planeación.
Reposición: de tiendas o centro de distribución.
Administración del Centros de distribución

Bloque 2 - Beneficios de Category Management

Aumento de las Ventas: Asigna espacio a artículos de mayor demanda y mantiene los niveles de stock óptimos para satisfacer la demanda.
Aumento de las ganancias: Recomendaciones de espacio basado en cálculos científicos de la demanda y beneficio potencial
Reduce el costo: Minimiza el inventario de productos con una menor demanda y ganancia.
Aumenta la retención de clientes existentes: Ayuda a asegurar que el surtido de los productos que satisfaga la demanda de los consumidores; El surtido de productos es adaptado a las preferencias de los clientes.

Bloque 3 - Beneficios de POS Omnichannel

Bloque 4 - Beneficios del Oracle Commerce

Optimizar la atracción de clientes a su tienda web través de solución de optimización de SEO nativa en la plataforma.
Aumentar las tasas de conversión con la utilización de funcionalidades de búsqueda, navegación, personalización y merchandising.
Personalizar la experiencia del cliente en todos los canales (web, mobile, in-store) posibilitando su fidelización y aumento del ticket por medio.
Permitir la reducción de “time to market” y la innovación por el uso de herramientas orientadas para el time de negocio

AUSPICIAN:

ORACLE
RETAIL

Telefonica

movistar



COLABORAN:

CCS



KANTAR RETAIL

MEDIA PARTNER:

CAPITAL

RETAIL

AMERICA
RETAIL

CN
CHILE

INFINITA



LATAM RETAIL CONGRESSHOP
RETAIL 2020
OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS

MARTES 18 DE MARZO

WORKSHOPS EN PARALELO / CAPACIDAD MAXIMA 50 PERSONAS

Workshop - E-Commerce
14:00-20:00 horas Hotel Mercure Traducción

“El canal E-Commerce está cambiando las reglas del juego y obligando a retailers y proveedores a repensar su modelo de negocio si quieren seguir creciendo al 2020”

Líder: Mariano Catoggio Co Director General Dafiti Chile/ Invitados: Gustavo Vaz, Fundador de Easytaxi Latam / Andreas Mjelde, CEO Latinoamerica de Linio, Luca Ranaldi linio.com / Cristian Araneda, Country Manager mapcity.com / Rodrigo Ferreira, Oracle Retail E-Commerce

AUSPICIAN:



COLABORAN:



MEDIA PARTNER:

