



2015

#MadridRetailCongress

ORGANIZAN:



Confederación Española de Comercio

PATROCINAN:



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Invierte en tu futuro

COLABORAN:



Cámara Madrid
Fundación INCYDE

femxa Grupo
generamos empleabilidad

EXPOSITORES:



Cámaras
Fundación INCYDE



TC group solutions
Counting for Retail Intelligence

Programa

14 de abril

PROGRAMA 14 DE ABRIL

MADRID RETAIL CONGRESS

09:30 a 10:15

“Omnichallenge: El reto”.

No dejemos escapar ningún momento de consumo. Más herramientas, más competencia, menos población.

La ecuación no tiene fácil solución, sólo si sabemos alcanzar a nuestros potenciales clientes en los momentos de la decisión de compra seremos capaces de hacerlos nuestros.

Gustavo Núñez, Director General España y Portugal de Nielsen Company.

10:15 a 11:00

“Tendencias en el Retail”.

Los cambios que está experimentando el sector y las novedades que más afectarán en el futuro inmediato, con el foco en lo que se comenta en las grandes citas mundiales como el Big Show, así como lo que se desprende de informes elaborados por Deloitte como el Global Powers of Retailing.

Fernando Pasamón, Socio Responsable Retail de Deloitte.

11:00

PAUSA CAFÉ

11:30 a 12:30

MESA REDONDA: OMNICANALIDAD

- **Javier Panzano**, Consejero Delegado y Director General de Euronics.
- **Javier García San Miguel**, Director de Marketing y Ecommerce de Hoss Intropia.
- **Javier Oliete**, Director General de Neo Ogilvy.

Moderada **Alicia Davara**, redactora Jefa de D/A Retail – Distribución Actualidad y daretail.com.

12:30 a 13:30

“El retail del futuro es Brandoffon”.

Lo importante de una marca es lo que tienes para ofrecer y en qué forma puedes hacerlo de manera distinta al resto.

Dime qué vendes, cómo lo vendes y te diré que tipo de marca eres.

Hay que convertir la relación entre marca y cliente en una experiencia memorable.

Andy Stalman, CEO de Cato Partners Europe & LatAm.

13:30 a 14:15

“Aplicación del neuromarketing para para el m-commerce”.

El 96% de los propietarios de *smartphones* lo tienen a menos de 1 metro de su cuerpo las 24 horas del día. De hecho parece que se ha convertido en una parte de éste, generando un “e-cuerpo”. El *smartphone* es casi una extensión más de nuestras extremidades.

El neuromarketing estratégico puede ayudar en la creación de hábitos, encontrando formas de fomentar la imaginación y las emociones. Como por ejemplo, orientar las estrategias de marketing desde la empatía y la personalización, teniendo en cuenta la cultura y poniéndonos en el lugar del cliente, empalizando con ellos.

Lluís Martínez Ribes, profesor de Esade y profesor asociado de URL, consultor y experto en Innovación en Retail.

14:15

PAUSA

16:00

MESA REDONDA INNOVACIÓN

“Cómo las tecnologías emergentes y las startups cambiarán el retail en los próximos años”.

Marius Robles, CEO & Co-founder de Reimagine Food, nos ofrecerá su visión del futuro del retail y como las tecnologías condicionarán la experiencia de compra. Le acompañará tres startups que con sus tecnologías y conceptos rompedores están iniciando la transformación de como observaremos el retail en el futuro y a la vez, como el consumidor interactuara con él.

Posterior a su ponencia, Marius provocará y dinamizará una mesa redonda con los integrantes de las startups para transmitir a la audiencia los retos venideros.

Marius Robles, CEO & Co-founder de Reimagine Food

WORKSHOPS. SALAS SIMULTÁNEAS. ENTRADA LIBRE. AFORO LIMITADO

16:00

WORKSHOP:

Conozca el mapa del ADN de su escenario de venta.

Taller práctico sobre cómo definir su escenario en el punto de venta, compararse con sus competidores y establecer sus estrategias. Llévase a casa el mapa del Escenario de Venta de su Tienda.

Manuel Hormigó, Chairman Retail Design Institute Spain.

16:45

PAUSA CAFÉ

17:15

WORKSHOP:

Qué son y para qué sirven las cualificaciones profesionales en Retail

Cómo los perfiles y las funciones definen perfectamente a los empleados. Habilidades y skills de cada uno de los niveles que precisa el Retail. Asistentes, encargados, jefes de tienda, directores. Aprenda a encuadrar habilidades, conocimientos y funciones dentro de sus equipos.

Rafael García Gallardo, Director de Madrid Marketing School, Escuela de Negocios enfocada en Retail y Marketing.

17:15

WORKSHOP:

Los cinco ratios a tener en cuenta para el éxito de mi tienda.

No solo las conversiones, las ventas, el margen, los productos por ticket, el ticket medio son los ratios que debo tener en cuenta en mi negocio. Aprender algunos ratios que pueden ayudarme a ser competitivo, me interesa.

Ricardo Rustarazo, Socio Director de la Consultora Retail Trade.

18:00

WORKSHOP:

La iluminación led en el retail

La tecnología LED está invadiendo y revolucionando de forma veloz el mundo de la iluminación pero:

¿Cómo hemos de utilizar el LED en el RETAIL?

¿Lo estamos utilizando de forma eficiente?

¿Hemos de dejar de usar otras tecnologías como el halogenuro?

A éstas y más preguntas intentaremos dar respuesta en nuestra exposición

Nuria Torrents, Sales Manager Microlights España.