

Samedi 12 janvier 2019

Ouvert aux : Participants étrangers inscrits au NRF 2019 : Retail's Big Show, le grand événement de la distribution

19h00 - 21h00

Réception internationale

Parrainé par : CDW, FedEx

Lieu : Marriott Marquis, 6^e étage

Dimanche 13 janvier 2019

Ouvert aux : Laissez-passer conférence (Full Conference Pass)

8h00 - 8h30

Main Stage (scène principale): pause-café

Parrainé par : American Express

Lieu : Special Events Lobby (Lobby des événements spéciaux), Niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

8h30 - 8h45

Main Stage (scène principale)

L'impact collectif : Discours de bienvenue du président de la NRF

Intervenant : Chris Baldwin, président et président directeur général, BJ's Wholesale Club

Lieu : Qualtrics Theater (Théâtre Qualtrics), niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

08h45 - 09h15

Main Stage (scène principale)

Sensibilisation du client : Stratégies de priorité constante à la clientèle

Depuis sa création il y a 117 ans, quand il n'était qu'un petit magasin de chaussures du centre-ville de Seattle, Nordstrom s'est concentré comme aucun autre sur la sensibilisation de la clientèle. Jamie Norstrom, président de Nordstrom Stores, vous expliquera comment cette sensibilisation prend forme, comment il déploie toute la force de sa marque sur les marchés locaux et lance les meilleures innovations du secteur pour se mettre au service de ses clients,

quel que soit leur mode d'achat.

Intervenant : Jamie Nordstrom, président des magasins, Nordstrom Inc.

Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

ZONES PARTICIPANTS

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO (EXPO Pass), laissez-passer conférence (Full Conference Pass)
9h00 - 16h30

Ouverture du Hall EXPO

Lieu : Hall EXPO, Niveau 1 et 3

Laboratoire de l'innovation NRF

Dans le [Laboratoire de l'innovation](#), les exposants présentent les « technologies du futur » et montrent comment elles transforment le marketing, les relations et les services entre les distributeurs et leurs clients au cours de démonstrations interactives immersives. Les visiteurs feront l'expérience des avancées les plus récentes de la réalité augmentée, l'intelligence artificielle, l'apprentissage machine, la reconnaissance faciale, les « big data », la robotique et autre.

Parrainé par : Badger, CGI, DecisionMines, Mastercard

Lieu : Laboratoire de l'innovation, niveau 4

NRF Lounge (salon NRF)

C'est là que vous pourrez vous assoir, rencontrer vos homologues, recharger votre téléphone et acheter un en-cas. Ouvert aux tous les participants.

Lieu : River Pavilion, niveau 4

Zone des Start-ups

Dans la [Zone des start-ups](#), vous pourrez interagir avec les technologies de demain. Située dans le River Pavilion près du Laboratoire de l'innovation, cette nouvelle zone accueille les dernières start-ups qui vous présenteront leurs produits de pointe et en feront des démonstrations pratiques.

Parrainé par : Israël Export & International Institute

Lieu : Zone des start-ups, niveau 4

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

The Girls' Lounge (le salon des filles)

Le salon des filles, animé par The Female Quotient, crée des événements éphémères (pop-up) expérientiels dans les conférences mondiales, les entreprises et sur les campus universitaires où les femmes se rencontrent, collaborent et impulsent le changement ensemble. L'union fait la force. Ce programme est ouvert aux femmes qui dirigent (et font bouger) le secteur de la distribution et participent au salon NRF 2019. Les participantes assisteront en exclusivités à des séances de questions-réponses, accéderont aux zones de networking et profiteront d'expériences uniques, par exemple un portrait gratuit par un photographe professionnel.

Parrainé par : EpiServer, Microsoft, The Female Quotient

Lieu : Crystal Palace, niveau 3

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence
09h15 – 09h45

Le lien indéniable entre l'expérience de l'employé et celle du client.

Parrainé par : Nudge Rewards

Intervenant(s) :

Jordan Ekers, co-fondateur et directeur clientèle, Nudge Rewards

Jami Blake, directeur, la voix du consommateur, Tiffany & Co

Michael Fiato, vice-président, expérience client, Eurest, une division du groupe Compass

April Sabral, vice-président, ventes et activités de la distribution, DAVIDsTEA

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Comment les employés de votre magasin adopteront ou saboteront votre stratégie de transformation de l'expérience client

Parrainé par : Axonify

Intervenant(s) :

Doug Stephens, fondateur et président, prophète de la distribution.

Elizabeth Thompson, directeur clientèle, Southeastern Grocers.

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

La nouvelle distribution n'est pas la distribution omnicanal.

Parrainé par : HEMA alias Alibaba

Intervenant : Yi Hou, PDG, Shanghai Hema Network Technology Co., Ltd

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

La transformation dans la jungle des processus d'entreprise - Enseignements du secteur de la mode en France.

Parrainé par : Software AG

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Maitriser les périodes essentielles d'intense planification à longueur d'année

Parrainé par : Proship

Intervenant : Justin Cramer, directeur de gestion des projets mondiaux et co-fondateur, ProShip, Inc.

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Produit par Lucidworks

Parrainé par : Lucidworks

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

09h15 - 09h45

Main Stage (scène principale)

L'impératif de l'inclusion : Réagir aux défis de la diversité et de l'inclusion et les relever en temps réel.

Nous vivons dans un monde de tensions complexes, à une époque pleine d'incertitudes qui peut inciter à agir ou mener au découragement. Le rôle du business continue d'évoluer dans la société et les PDG et les leaders du secteur doivent faire preuve d'un vrai courage et se mobiliser sur les questions délicates que sont la diversité et l'inclusion. Au cours de cette intervention, des responsables mobilisés s'intéresseront aux grands thèmes de la diversité et de l'inclusion, car ils ont compris qu'aborder cette problématique n'est pas une question de concurrence mais une question sociétale, un engagement pour un lieu de travail productif, divers et inclusif.

Parrainé par : PwC

Modérateur : Shannon Schuyler, directeur des objectifs, PwC

Intervenant(s) :

James Fripp, directeur de la diversité et de l'inclusion, marques YUM!

Lars Petersson, président, IKEA U.S.

Carolyn Tastad, président du groupe, Amérique du Nord, et directeur de la promotion de l'égalité entre les sexes, Proctor & Gamble

Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-Passer conférence

9h30 - 10h00

Innovation Stage (scène de l'innovation)

État des lieux de l'innovation dans la distribution en 2019

Sucharita Kodali, vice-président et analyste principal de Forrester Research, ouvre la scène de l'innovation du NRF 2019 par une étude approfondie de la technologie de l'innovation dans la distribution et des tendances à ne pas perdre de vue en 2019.

Intervenant(s) : Sucharita Kodali, vice-président, analyste principal, Forrester Research

Lieu : Scène de l'innovation, niveau 4

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

09h45 - 10h15

Main Stage (scène principale)

Renouveler les stocks de l'avenir : L'insatiable appétit de Kroger, avide de jouer sur le long terme et de GAGNER

Une des enseignes du secteur les plus solides et respectées pour son expérience et ses données ne cesse de repousser les limites pour accroître son avantage compétitif. L'année dernière, l'entreprise a lancé Restock Kroger, son plan sur trois ans de transformation de l'expérience de distribution de produits alimentaires, misant sur l'accélération de l'innovation, de nouvelles technologies et une initiative de fixation des prix plus guidée par les données, la communication personnalisée avec la clientèle et l'assortiment des produits. Le géant de l'alimentation a aussi formé de nouveaux partenariats avec des distributeurs comme Ocado, premier supermarché « digital-first » du Royaume-Uni, le géant du e-commerce chinois Alibaba, la start-up de livraison par robot Nuro, le pilier de la livraison « dernier kilomètre » Instacart et le 1819 Innovation Hub de l'Université de Cincinnati. Venez écouter le directeur et PDG de Kroger, Rodney McMullen, discuter d'une série de décisions stratégiques qui, selon lui, soutiennent les projets de croissance de Kroger et la priorité incessante accordée à la clientèle. Ne ratez pas l'occasion d'entendre M. McMullen exposer ses idées : redéfinition de l'expérience client dans l'alimentaire grâce au numérique et à la technologie, expansion des partenariats créateurs de

valeur pour le consommateur, développement de talents et impulsion de l'impact social.
Intervenant(s) : Rodney McMullen, président du conseil d'administration et PDG, The Kroger Co.
Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence
10h15 - 10h45

Innovation Stage (scène de l'innovation)

Difficultés pratiques de l'application et de l'utilisation efficace de la science des données

Pour appliquer avec succès la technologie de l'apprentissage automatique avancé, il faut commencer par comprendre les futures ramifications de cette technologie sur tous les aspects de votre entreprise. Notre panel d'experts de la distribution et du secteur vous montrera comment naviguer agilement entre les nombreux défis posés par la technologie, les processus, les données et les personnes auxquels les distributeurs sont confrontés lorsqu'ils choisissent et déploient une technologie avancée.

Parrainé par : DecisionMines

Modératrice : Tracey Welson-Rossmann, co-président et co-fondatrice, Women in Tech Summit

Intervenant(s) :

John Hill, directeur de l'information et premier vice-président, planification, Carhartt

John Oberon, Président, DecisionMines

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence
10h15 - 10h45

Concrétiser la promesse de la distribution intelligente

Parrainé par : Microsoft

Intervenant(s) : Shelley Bransten, vice-président, distribution mondiale et produits de consommation, Microsoft

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Utiliser la technologie pour optimiser les rendements

Parrainé par: Optoro

Intervenant(s) : Tobin Moore, co-fondateur et PDG, Optoro

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

10h30 - 11h00

The Girls' Lounge (le salon des filles)

L'évolution de la distribution : Comment la technologie et les femmes bouleversent nos modes d'achat

Les femmes prennent plus de 80% des décisions d'achat. Au cours de cette discussion franche, les leaders nous montrent comment les consommatrices, les téléphones portables et l'avancée de technologies comme l'intelligence artificielle, la Blockchain et les ChatBots (agent conversationnel) changent le paysage de la distribution.

Intervenant(s) : Ali Kriegsman, co-fondateur et directeur d'exploitation, Bulletin

Lieu : The Girls' Lounge (le salon des filles), niveau 3

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

10h45 - 11h30

Feature Stage

Séance, scène « Feature »

Modératrice : Sara Castellanos, journaliste, CIO Journal, The Wall Street Journal

Intervenant(s) :

Clay Johnson, vice-président exécutif et directeur de l'information de l'entreprise, Walmart Inc.

Jeremy King, vice-président exécutif et directeur de la technologie, Walmart, Inc.

Lieu : Hall E, niveau 1

Séances simultanées

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

10h45 - 11h30

Repousser les limites de la distribution

Adopter le changement et repousser les limites de la distribution traditionnelle est peut-être la clé de la réussite auprès de la clientèle d'aujourd'hui, férue de technologie et numérique avant-tout (digital-first). Les disrupteurs puisent dans la technologie de nouvelle génération et dans l'innovation originale, prennent des risques et foncent dans l'inconnu. Des victoires précoces

peuvent-elles se transformer en réussite sur le long terme et aboutir à la loyauté des acheteurs ? Écoutez les disrupteurs et tirez vos propres conclusions.

Intervenant(s) : Josh Luber, PDG et co-fondateur, StockX

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Hors norme : Création de l'expérience immersive absolue

Les distributeurs le comprennent : L'achat en magasin doit aller au-delà de la simple transaction. Les commerçants créent des expériences immersives qui sont agréables, collectives et suffisamment attirantes pour éloigner les clients de leur téléphone et stimuler leurs sens. La technologie joue un rôle mais ce sont les activités physiques, sociales et surprenantes qui se remarquent. Écoutez divers membres du panel en train d'imaginer la prochaine étape de la distribution expérientielle.

Modératrice : Nicole Leinbach Reyhle, fondatrice, Retail Minded

Intervenant(s) :

Lily Kunin, fondatrice, Clean Market

Jon Staff, Co-fondateur et PDG, Getaway

Doug Straton, directeur du commerce numérique, The Hershey Company

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Que se passe-t-il quand le parcours d'une marque verticale née dans le numérique (digital native) la mène à avoir une présence physique ?

Il faut faire un acte de foi et bien plus encore pour qu'une entreprise de e-commerce décide que son expansion se fera dans des magasins physiques. Ceux qui ont sauté le pas racontent comment ils ont pris cette décision, quel a été le moment décisif, les préparatifs nécessaires à la transition et ce qu'ils feraient peut-être différemment s'ils en avaient la possibilité. Rencontrez les leaders d'Indochino, M.M.LaFleur et Casper qui vous feront part de leurs expériences, entre autre.

Modérateur : Sharad Kharé, co-fondateur, réalisateur de documentaires, journaliste numérique, réalisateur de films, Kharé Communications

Intervenant(s) :

Jen Braunschweiger, vice-président, commercialisation de marque, M.LaFleur

Drew Green, PDG, INDOCHINO

Eleanor Morgan, directeur de l'expérientiel, Casper

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Les enseignements du luxe : Comprendre le client à l'international

Parrainé par : Visa

Modérateur : Massimo Volpe, directeur général, Institut du commerce de détail, Italie

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

Dimanche 13 janvier 2019

11h00 - 11h30

Innovation Stage (scène de l'innovation)

Mise à l'échelle de l'expérience client unique : Pitch (argumentaires de vente) rapides

Les avancées de la technologie de la distribution ont permis aux clients d'acheter n'importe quoi, n'importe où, à tout moment, ce qui force les distributeurs à s'adapter rapidement pour offrir une expérience client sans accroc et intelligente. Dans la première partie de la séance de pitch du Laboratoire de l'innovation, nous avons demandé à cinq start-ups en phase de démarrage de discuter des derniers outils technologiques qu'elles ont créés pour vous aider à offrir une expérience omnicanal unique et judicieuse qui poussera vos clients à revenir souvent.

Modérateur : Pano Anthos, fondateur et directeur général, XRC Labs

Intervenant(s) :

Tobin Moore, co-fondateur et PDG, Lolli

Gabrielle Chou, fondatrice et PDG, Allure Systems

Adam Levene, fondateur et PDG, Hero

Asaf Shapira, fondateur et PDG, Mystore-E

Oliver Tan, co-fondateur et PDG, ViSenze

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Accessibles aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence

11h00 – 11h30

Pourquoi le service et le savoir-faire sont toujours gagnants dans la course à l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement

Parrainé par : American Global Logistics

Intervenant(s) : Jon Slangerup, directeur exécutif et PDG, American Global Logistics

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Récits de réussites : La meilleure intelligence artificielle pour des résultats rapides dans la distribution

Parrainé par : Profitec

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

Dimanche 13 janvier 2019

11h30 - 12h00

Feature Stage (scène « feature »)

L'union fait la force : Seules, les femmes peuvent avoir du pouvoir -- et ensemble elles ont un impact formidable

Le nombre grandissant de femmes aux postes de direction contribue à l'essor des entreprises de manière inattendue. Les femmes sont de plus en plus nombreuses à être diplômées universitaires. Le nombre de femmes qui choisissent de faire carrière dans les affaires égale presque celui des hommes. Et pourtant, les obstacles subsistent. Apprenez comment les entreprises élaborent des programmes d'impact pour appuyer, former et faire avancer les femmes aux postes de dirigeantes dans leurs propres rangs et dans l'ensemble de la société.

Modératrice : Shelley Zalis, PDG, The Female Quotient et fondatrice, The Girls' Lounge

Intervenant(es) :

Diane Dietz, président et PDG, Rodan + Fields

Rebecca Minkoff, co-fondatrice et directeur artistique, Rebecca Minkoff

Lieu : Hall E, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, Laissez-passer conférence

11h30 - 13h30

Allée des « Food trucks »

Dirigez-vous vers l'allée des Food trucks et commandez un déjeuner auprès des artisans de la cuisine mobile la plus courue de New York.

Lieu : A l'extérieur du South Concourse (au-dessus du Hall E), niveau 2

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence
11h45 - 12h15

L'évolution de Chick-fil-A qui utilise l'analyse visuelle pour aider ses clients à « manger plus de poulet »

Parrainé par : Tableau

Intervenant(s) :

Jeff Huckaby, directeur, segment marché mondial, distribution et biens de consommation, Tableau Software

Karen Hinson, analyste en chef, Chick-fil-A

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Produit par DSI Global

Parrainé par : DSI

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Les 5 secrets de la réussite multicanale

Parrainé par : Applause

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Stratégies numériques pour offrir une expérience client optimale en magasin et en ligne

Parrainé par : Riverbed

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Distribution omnicanal : 9 moyens d'offrir l'expérience à laquelle s'attend votre client

Parrainé par : Generix

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Booster l'engagement des clients et les recettes avec le sans-fil à intelligence artificielle

Parrainé par : Mist Systems

Intervenant(s) : Jeff Aaron, vice-président, marketing, Mist Systems

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence
12h15 - 12h45

Innovation Stage (scène de l'innovation)

Facilitez-vous la tâche : Comment les distributeurs rendent l'innovation possible

Fondamentalement, l'innovation ne commence pas avec une nouvelle technologie -- elle commence lorsque les fondamentaux en place permettent la mise en œuvre et l'utilisation de cette technologie. Rejoignez notre panel d'intervenant qui vous expliqueront comment ils ont bâti ces fondamentaux pour leur réussite : structure organisationnelle adaptée, incitations à l'innovation, développement de nouvelles idées à l'échelle, adhésion les jeunes cadres, etc.

Modérateur : Emily Culp, président, Cover FX, KEDS

Intervenant(s) : David Behen, directeur des systèmes d'information, La-z-Boy

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

12h30 - 13h30

Déjeuner des participants munis de laissez-passer conférence

Déjeunez en compagnie de vos homologues du secteur de la distribution.

Ouvert aux participants ayant un laissez-passer conférence.

Lieu : Hall E, niveau 1

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence

13h00 – 13h30

La relation entre les données et l'expérience client

Parrainé par : ACCEO

Intervenant(s) : Ian Holland, vice-président, ACCEO Retail-1

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Produit par Agilone

Parrainé par : Agilone

Intervenant(s) : Omer Artun, PDG, AgilOne

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Planifier la technologie pour les PME de la distribution orientées sur la croissance

Parrainé par : Retail Management Hero

Intervenant(s) : Jeff Rilley, PDG, Retail Management Hero

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Devenez la marque que votre client adore, présentation de Shinola

Parrainé par : Salesforce

Intervenant(s) : Rob Garf, vice-président, stratégie et connaissance du secteur, Salesforce

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Expériences mythiques : Comment les leaders de la mode et de la distribution font tourner l'e-commerce

Parrainé par : Coremedia

Intervenant(s) : Soeren Stamer, PDG et co-fondateur, CoreMedia AG

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Obtenir des informations sur les achats dans les travées et sur les rayons sans équipement en magasin.

Parrainé par : Coursa Retail par TDK (Invensense)

Intervenant(s) : Michael Housholder, directeur de Coursa Retail Business, TDK InvenSense

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

13h00 - 13h30

Innovation Stage (scène de l'innovation)

La science derrière l'art- Comment les distributeurs de la mode utilisent les données pour tout améliorer !

Dans la mode, les données sont à l'origine de tout. Qu'il s'agisse du design du vêtement, des procédés de fabrication, de la logistique, l'authentification, l'amélioration de l'expérience client et même de l'emplacement des magasins physiques, il n'existe aucun aspect de ce secteur d'activité qui ne soit affecté par ces trésors de renseignements que sont les données sur les consommateurs et les produits. Dans cette séance, Karen Harvey (fondatrice, Fashion Tech Forum & INDX), la plateforme de découverte de vêtement TrueFit, et le distributeur de mode pour hommes UNTUCKit vous expliquent comment ils (et vous aussi) peuvent collecter et utiliser des données pour booster les bénéfices.

Modératrice : Karen Harvey, PDG, Karen Harvey Consulting Group, fondatrice, Fashion Tech Forum & INDX

Intervenant(s) :

Jessica Murphy, co-fondatrice et directeur clientèle, TrueFit

Oliver Tan, co-fondateur et PDG, UNTUCKit

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

13h30 - 14h00

The Girls' Lounge (le Salon des filles)

Comment le marketing peut faire avancer l'égalité hommes/femmes

Pratiquement 40% des femmes ne s'identifient pas aux femmes qu'elles voient dans la publicité. Représenter les femmes et les filles de façon réaliste dans vos messages marketing n'est pas uniquement un impératif social, c'est un impératif commercial. Les publicités qui représentent les femmes et les filles de façon réaliste ont un taux de réussite de 26% supérieur à celles qui ne le font pas, d'après une étude de plus de 40.000 publicités par le mouvement ANA #SeeHer. Dans cette intervention, les influenceurs vous montrent des outils qui garantiront que votre message est en phase avec l'égalité.

Lieu : The Girls' Lounge (Le salon des filles), niveau 3

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

14h00 - 14h30

Feature Stage (scène « feature »)

De l'apocalypse à l'intérêt : À l'ère du numérique, qu'est-ce qui attire les clients dans les magasins ?

Avec la baisse des visites des clients dans les magasins traditionnels, écoutez ce qui incite les clients à visiter des espaces physiques. Lee Peterson partage les résultats des études réalisées par WD Partners sur le nouveau consommateur, vous explique comment les marques commerciales multicanal peuvent rendre leur utilité aux magasins de la distribution, vous fait comprendre le potentiel inutilisé d'un secteur immobilier vulnérable, et comment nous pourrions ré-imaginer les espaces de la culture de consommation pour que les enseignes puissent réagir contre l'offensive de la vente en ligne.

Intervenant(s) : Lee Peterson, vice-président exécutif, stratégie et conception de marque, WD Partners

Lieu : Hall E, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence
14h00 - 14h30

Innovation Stage (scène de l'innovation)

Modèle de construction d'un « vrai » magasin de l'avenir

Bâtir le magasin du futur, ce n'est pas appliquer bêtement une nouvelle technologie ou la dernière tendance, dans une tentative désespérée de plaire à des consommateurs capricieux. Nous avons demandé au spécialiste Healey Cypher de mettre un peu d'ordre dans le chaos et de vous proposer un vrai modèle qui vous fera découvrir dans le détail les expériences dont vos clients ont vraiment envie et comment mettre en œuvre des technologies efficaces au service de ces expériences.

Modérateur : Healey Cypher, PDG, ZIVELLO

Intervenant(s) : Albert Vita, directeur, expérience en magasin et merchandising visuel, The Home Depot

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Séances simultanées

Ouvert aux : Laissez-passer conférence
14h00 – 14h30

La durabilité est-elle devenue sexy ?

Les consommateurs conscients entraînent les distributeurs vers un avenir durable. Les opportunités attendent les entreprises qui suscitent un changement systémique car les consommateurs veulent que les marques se responsabilisent, aient des pratiques de fabrication durable, soient transparentes et réduisent leur empreinte carbone. L'état d'esprit des consommateurs entrainera-t-il une transformation positive du secteur de la distribution ? Notre panel d'experts examinera comment les pratiques durables des entreprises trouvent un écho chez les consommateurs.

Modérateur : Jason Wachob, fondateur et PDG, mindbodygreen

Intervenant(s) :

Amy Hall, vice-président, conscience sociale, Eileen Fisher, Inc.

Eileen Mockus, président et PDG, COYUCHI

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

La révolution du bien-être : Le comportement des consommateurs dans une nouvelle ère de la distribution

Le bien-être est une tendance qui gagne du terrain et transforme les marchés de consommation de la grande distribution et des grandes marques. Cette transformation est le produit de l'évolution des préférences des consommateurs, de l'émergence d'influenceurs singuliers et du pouvoir des médias sociaux, de mutations démographiques imposant une promesse de marque authentique, la confiance et la transparence absolue et enfin, le renouvellement de stratégie des grandes marques. Rejoignez Steve Barr, leader des marchés de consommation, PwC, pour une discussion enrichie par les points de vue exclusifs d'un athlète et d'un entrepreneur qui vous aideront à mieux comprendre et exploiter cette mégatendance.

Modérateur : Steven Barr, leader, marchés de consommation, PwC

Intervenant(s) :

Kate Ross LeBlanc, co-fondatrice et PDG, Saje Natural Wellness

Rich Pierson, co-fondateur et PDG, Headspace

Rich Roll, auteur, animateur de podcast, pionnier du bien-être + athlète d'endurance, Rich Roll Entpr., LLC

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Tour d'horizon des superpuissances mondiales : Rapports d'Amérique latine et d'Europe

Que votre marque se vende à l'international, que vous envisagiez une expansion ou une activité locale, il se peut que des tendances et des perspectives originaires de ces marchés vous échappent. Joignez-vous à de grands noms de la distribution d'Amérique latine et d'Europe pour étudier en profondeur leurs activités commerciales et stratégies sur leurs marchés nationaux.

Modérateur : Alberto Serrentino, associé fondateur, Varese Retail

Intervenant(s) :

Alexandre Tadeu da Costa, fondateur et PDG, Cacau Show

Francesco Pinto, directeur du développement à l'international, Pianoforte Holdings, SpA

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Plongeon démographique : #WhoCallstheShots

Vous croyez que vous savez tout ce qu'il faut savoir sur les Millennials ? Détrompez-vous. En effet, cette génération préfère dépenser de l'argent pour vivre une expérience plutôt qu'acquérir des objets. Et, oui, ils ont adopté la technologie qui permet que tout soit « à la demande ». Comment le segment démographique le plus puissant, qui a tout transformé, du café à l'hôtellerie en passant par la musique et la propriété foncière, va-t-il redéfinir la distribution et lancer des défis aux entreprises dans les années à venir ? Participez à cette

conversation.

Modérateur : Michelle Grant, directeur de la distribution, Euromonitor International

Intervenant(s) :

Nick Molar, co-fondateur et PDG, Afterpay

Heidi Zak, co-fondatrice et co-PDG, ThirdLove

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence

14h00 – 15h00

Systèmes de gestion de contenu (OMS) et point de vente (POS) sur une même plateforme – La clé du commerce axé sur le consommateur

Parrainé par : enVista

Intervenant(s) : Jim Barnes, PDG, enVista

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

BOPIS 2.0: Transformer le magasin avec l'automatisation du self-service

Parrainé par : Apex Supply Chain

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

14h15 - 14h45

The Girls' Lounge (le salon des filles)

Les grandes qualités féminines ou les super pouvoirs du leadership

Que faut-il faire pour être un bon dirigeant de nos jours ? Une récente étude réalisée par The Female Quotient et Deloitte a révélé que 72% des personnes interrogées pensent qu'il faut redéfinir ce qu'est un « leader » dans le monde actuel. Voici les grandes qualités qu'il faut cultiver pour mieux diriger au travail.

Modérateur : Jill Dvorak, directeur principal, distribution digitale, National Retail Federation

Lieu : The Girls' Lounge (Le salon des filles), niveau 3

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

14h45 - 15h30

Innovation Stage (scène de l'innovation)

Vision à long terme de la logistique et de l'avenir de l'exécution des commandes

La course à la satisfaction des consommateurs exigeant en plus grand nombre des livraisons plus rapides pousse les distributeurs à étudier de nouveaux modèles et technologies. Où se trouvent les opportunités ? La solution réside-t-elle dans la robotique, les drones de livraison, les véhicules autonomes ou une technologie émergente quelconque qui n'a pas encore fait surface ? Notre panel s'intéressera aux risques qu'il vaut la peine de prendre tout en évaluant ce que l'avenir nous réserve.

Modérateur : Andrew Lipsman, analyste principal, distribution et e-commerce, e-marketing

Intervenant(s) :

Brett Bonner, vice-président, recherche et développement, Kroger.

Balan Ganesh, vice-président, ingénierie de l'entreprise, UPS

David Hardiman-Evans, premier vice-président, Amérique du nord, Groupe Ocado

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

15h00 - 15h45

Main Stage (scène principale)

Conscience de l'entreprise : Diriger avec conviction

Comme le dit l'adage, « La culture commence par la stratégie ». Grâce à un leadership fort, étroitement lié à la culture de l'entreprise, certains grands PDG du secteur de la distribution ont été salués pour avoir su protéger la progression réussie de leur entreprise sur un marché en rapide évolution, souvent dynamique et parfois sans pitié. Dans une série de discussions au coin du feu, venez écouter les grands leaders de la distribution (Ed Stack de Dick's Sporting Goods, Hubert Joly de Best Buy et Chip Bergh de Levi's) décrire leurs principes et leurs points de vue sur le leadership, leur vision à long terme et leurs idées pour construire une culture d'entreprise forte, tout en dirigeant de l'intérieur et avec conviction.

Parrainé par : AMEX

Modérateur : Matthew Shay, président et PDG, National Retail Federation

Intervenant(s) :

Chip Bergh, président et PDG, Levi Strauss & Co.

Hubert Joly, président du conseil d'administration et PDG, Best Buy Co., Inc.

Edward Stack, président et PDG, Dick's Sporting Goods, Inc.

Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence
15h15 – 15h45

Boostez votre retour sur investissement (ROI) sur votre plateforme de commerce grâce à une expérience fondée sur le contenu

Parrainé par : e-Spirit

Intervenant(s) : Bob Cellucci, vice-président, e-Spirit

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Mountain Khakis: Employer un CDP (Carbon disclosure project) pour transformer l'acquisition et la rétention du client

Parrainé par : Lexer

Intervenant(s) :

David Chinn, président, USA, Lexer

Jeremy Hale, président, Mountain Khakis

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Comment l'analyse vidéo d'Ultinous a réduit les files d'attente de 75% dans les magasins Rossmann

Parrainé par : Ultinous

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

La recherche de la personnalisation véritable, 1-to-1

Parrainé par : TrueFit

Intervenant(s) : Sarah Hodge, directeur, relations marque, True Fit

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Produit par Samsung

Parrainé par : Samsung

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Rôle de la gestion des commandes dans la transformation omnicanal

Parrainé par : Softeon

Intervenant(s) :

Dan Gilmore, directeur marketing, Softeon

Satish Kumar, vice-président, services clients et technologie, Softeon

Brendan Witcher, vice-président et analyste principal, stratégie du business numérique, Forrester Research

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

15h45 - 16h15

Main Stage (scène principale)

Pour les fans : Pourquoi les places de marchés ouvertes sont importantes et génèrent une culture d'admirateurs

Les places de marchés en ligne ouvertes ont proliféré ces dernières années et ont créé des communautés soudées d'admirateurs fervents et engendré une culture enthousiaste. La présidente de Stubhub, Sukhinder Sing-Cassidy, ouvrira sa séance pour vous faire part de ses perles de sagesse sur les places de marché, dénominateur commun dans sa carrière professionnelle, de Polyvore à TheBoard.it, et maintenant StubHub. Elle animera ensuite un débat avec des cadres de plateformes leaders pour démontrer l'existence de ces marchés et de cette culture de fans à travers des genres divers et mettre en exergue les corrélations qui existent entre les clients de la distribution et les communautés de fans d'autres secteurs. Les intervenants étudieront les principes de cette culture de fans et comment, en retour, ces derniers contribuent au rayonnement et à la notoriété de la marque.

Modérateur : Sukhinder Singh Cassidy, président, StubHub

Intervenant(s) :

Stacy Brown-Philpot, PDG, TaskRabbit

Manish Chandra, fondateur et PDG, Poshmark

Christine Hunsicker, PDG et fondatrice, CaaStle

Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence

15h45 - 16h30

Happy Hour

Parrainé par : FaceFirst

Lieu : Hall EXPO, Niveau 1& 3 et niveau 4

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence
16h00 – 16h30

Produit par Pitney Bowes

Parrainé par : Pitney Bowes

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Exploiter l'IA pour prévoir la demande et impulser les opérations « just in time »

Parrainé par : DataRobot

Intervenant(s) : Jay Schuren, directeur général, Time Series, DataRobot

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

L'employé de magasin du futur

Parrainé par : SalesFloor

Intervenant(s) :

Oscar Sachs, PDG, SalesFloor

Ann Joyce, responsable clientèle et vice-président exécutif, Technologie, Chicos FAS

Laura Loughran, premier vice-président, ventes omnicanal, Chico's FAS

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Une solution pour générer des recettes : Transformer des messages transactionnels partout en messages après-vente fortement personnalisés

Parrainé par : flexEngage

Intervenant(s) : Tomas Diaz, PDG, flexEngage

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Donnez à vos employés la puissance du Cloud pour offrir une meilleure expérience client

Parrainé par : Google Chrome

Intervenant(s) : Mike Puzen, directeur régional Chrome Entreprise, Google

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Moderniser la TI au service de la distribution pour offrir des expériences clients exceptionnelles dans des magasins intelligents

Parrainé par : VMWare

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, Laissez-passer conférence
17h30 - 19h00

Réception d'ouverture

Parrainé par : Looker, Shyft, SUSE

Lieu : Marriott Marquis, 8^e et 9^e étages

Lundi 14 janvier 2019

Ouvert aux : Membres NRF du secteur de la distribution pour le NRF 2019 : Retail's Big Show, le grand événement de la distribution

7h00 - 08h00

Le petit déjeuner à l'aube de la NRF

La NRF est fière de s'associer à IDC Retail Insights pour offrir une nouvelle fois le petit-déjeuner à l'aube **réservé exclusivement aux membres NRF du secteur de la distribution** participant au NRF 2019. Venez nous rejoindre pour le petit-déjeuner, le networking et les présentations dynamiques des cadres de la distribution et d'IDC Retail Insights. Les présentations porteront sur les dernières études et tendances des défis et opportunités technologiques auxquels sont confrontés les distributeurs, les architectures modernes de TI de la distribution et l'alignement des infrastructures stratégiques pour faciliter les processus omnicanal transformés par le numérique.

Nous veillerons à faire couler le café chaud à flot, réserverons suffisamment de temps pour les questions-réponses des participants, et les participants au petit-déjeuner NRF auront accès à des études exclusives d'IDC.

Parrainé par : IDC Retail Insights

Lieu : Hall E, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence
8h00 - 8h30

Main Stage (scène principale) : pause-café

Parrainé par : **Lucidworks**

Lieu : Special Events Lobby (lobby des événements spéciaux), Niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

lundi 14 janvier 2019

08h30 - 09h00

Main Stage (scène principale)

Économie d'échelle : Opportunités socioéconomiques mondiales pour la réussite de la distribution

Le fort impact de la distribution sur le produit intérieur brut, à l'échelle nationale comme internationale, est incontestable et influencé par de multiples facteurs. Des experts vous feront part de leurs observations et de leurs analyses concernant le fort impact du secteur de la distribution sur le produit intérieur brut et la production mondiale, et les facteurs socioéconomiques qui influent sur la confiance du consommateur et la santé globale des marchés financiers. De l'imposition prochaine de nouveaux tarifs douaniers, au rythme effréné des innovations de mise à l'échelle en passant par les derniers jours du Brexit, rejoignez-nous pour mieux comprendre les prévisions sur les économies américaine, mondiale et émergentes. Cette discussion illustrera le futur de la distribution à la lumière des nombreux défis et opportunités présentés par le paysage socioéconomique mondial.

Parrainé par : AMEX

Modérateur : Steve Liesman, principal journaliste économique, CNBC

Intervenant(s) :

Kara Swisher, animatrice, postast « Recode Decode » ; contributrice, New York Times; co-fondatrice et rédacteur en chef, Recode

Janet Yellin, ancienne présidente, conseil des gouverneurs, système de la Réserve fédérale.

Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

09h00 - 09h30

Main Stage (scène principale)

À venir : Target investit dans ses visiteurs et dans son avenir

Une des enseignes les plus connues du pays, Target a enregistré des résultats inégalés car elle constate déjà les avantages de ses investissements planifiés à grande échelle dans toute une série de stratégies. Dans cette discussion au coin du feu, sur la scène principale, le PDG de Target, Brian Cornell, vous confiera comment son organisation ré-imagine ses magasins, réinvente ses marques et réinvestit dans son personnel, tout en navigant avec succès sur l'une des périodes de transformation les plus profondes connues par ce secteur.

Intervenant(s) : Brian Cornell, président du conseil d'administration et PDG, Target Corp.

Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

ZONES PARTICIPANTS

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence
09h00 – 17h00

Ouverture du Hall EXPO

Lieu : Hall EXPO, Niveau 1 et 3

NRF Innovation Lab (laboratoire de l'innovation)

Dans le [Laboratoire de l'innovation](#) les exposants présentent les « technologies du futur » et montrent comment elles transforment le marketing, les relations et les services entre les distributeurs et leurs clients au cours de démonstrations interactives immersives. Les visiteurs feront l'expérience des avancées les plus récentes de réalité augmentée, l'intelligence artificielle, l'apprentissage machine, la reconnaissance faciale, les big data, la robotique et autre.

Parrainé par : Badger, CGI, DecisionMines, Mastercard

Lieu : Laboratoire de l'innovation, niveau 4

NRF Lounge (salon NRF)

C'est là que vous pourrez vous assoir, rencontrer vos homologues, recharger votre téléphone et acheter un en-cas. Lieu : River Pavilion, niveau 4

Zone des Star-tups

Dans la [Zone des start-ups](#), vous pourrez interagir avec les technologies de demain. Située dans le River Pavilion près du Laboratoire de l'innovation, cette nouvelle zone accueille les dernières start-ups qui vous présenteront leurs produits de pointe et en feront des démonstrations

pratiques.

Parrainé par : Israël Export & International Institute)

Lieu : Zone des start-ups, niveau 4

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

9h00 - 17h00

The Girls' Lounge (le salon des filles)

Le [Girls' Lounge](#) participe au Retail's Big Show de la NRF 2019. Le Salon des filles, animé par The Female Quotient, crée des événements éphémères (pop-up) expérientiels dans les conférences mondiales, les entreprises et sur les campus universitaires où les femmes se rencontrent, collaborent et impulsent le changement ensemble. L'union fait la force.

Ce programme est ouvert aux femmes qui dirigent (et font bouger) le secteur de la distribution et participent au salon NRF 2019. Les participantes participeront en exclusivités à des séances de questions-réponses, accéderont aux zones de networking et profiteront d'expériences uniques, par exemple un portrait gratuit par un photographe professionnel.

Parrainé par : EpiServer, Microsoft, The Female Quotient

Lieu : Crystal Palace, niveau 3

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence

09h15 – 09h45

Habillement « resort » (villages de vacances) impulsé par les données

L'histoire de Lilly Pulitzer

Parrainé par : Snowflake

Intervenant(s) : Max Beaumont, Responsable intelligence commerciale, Lilly Pulitzer

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Des cadres ayant plus de 50 ans d'expérience parlent de stratégies de performance et de bénéfices des entreprises ayant réussi.

Parrainé par : Profitec

Intervenant(s) : Guy Yehiav, PDG, Profitect

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Comment l'analyse vidéo d'Ultinous a réduit les files d'attente de 75% dans les magasins Rossman

Parrainé par : Ultinous

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Transformer les employés et les clients en ambassadeurs de la marque

Parrainé par : Hughes

Intervenant(s) :

Lynn Loignon, consultant en communication pour la distribution, Loignon Associates

Mike Tippets, vice-président, marketing et développement organisationnel, Hughes Network Systems, LLC

Alan Langford, directeur général, communications de diffusion, JCPenney

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Le client d'abord : Sept règles pour prospérer dans la révolution de la distribution

Parrainé par : Dunhumby

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Produit par Qualtrics

Parrainé par : Qualtrics

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

09h30 - 10h00

Main Stage (scène principale)

Maitrise mondiale : Diriger les marchés actuels de la distribution internationale

L'expansion mondiale est désormais l'une des stratégies de croissance les plus en vogue explorées par les leaders de la distribution. Accéder à de nouveaux clients et à des marchés inexploités est une solution séduisante pour augmenter les ventes. Avant de mettre sur pied une stratégie mondiale, les distributeurs doivent bien comprendre leur proposition de valeur spécifique, leurs capacités opérationnelles et structure organisationnelle, outre la nature unique du marché qu'ils essaient de pénétrer. Dans un enchaînement de discussions au coin du feu, les leaders de deux marchés mondiaux au top, Alibaba et Walgreen Boots Alliance, examinent ce qu'il faut faire pour se développer au-delà des frontières nationales, pénétrer des

marchés émergents et exploiter les sentiments des consommateurs locaux.

Modérateur : Ian McGarrigle, président, World Retail Congress

Intervenant(s) :

J. Michael Evans, président, Groupe Alibaba

Alex Gourlay, co-directeur d'exploitation, Walgreens Boots Alliance

Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

09h30 - 10h00

Innovation Stage (scène de l'innovation)

Où vous situez-vous sur la courbe d'adoption ? Un rapport d'étude sur l'automatisation réalisé par NRF/IBM

D'ici à 2021, les distributeurs et les entreprises de produits de consommation seront nombreux à utiliser l'automatisation intelligente - IA dans leurs activités de fabrication, dans leurs chaînes d'approvisionnement, logistique et processus de marketing. Dans cette séance, Katherine Cullen (directeur, distribution et connaissance du client, NRF) et son panel de distributeurs discuteront des données et des observations recueillies suite à une enquête approfondie de plus de 2000 distributeurs de 23 pays sur le thème de l'IA et de l'apprentissage automatique. Voyez comment l'IA améliorera la qualité et la rapidité des prises de décision, son impact sur les compétences des employés et sur la culture d'entreprise, et même les nouvelles catégories de risque qui naîtront de la vaste utilisation de l'automatisation à IA.

Modérateur : Katherine Cullen, directeur, distribution et connaissance du client, National Retail Federation

Intervenant(s) : Bindu Thota, vice-président, Technology, Zulily

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

10h15 - 10h45

Main Stage (scène principale)

Visite de magasin : Les meilleurs magasins de technologie intégrée de New York

Ce n'est pas un secret, les dix dernières années ont été constamment bouleversées par les technologies numériques. Il est essentiel que les marques exploitent les avantages de la technologie pour offrir des expériences plus immersives et efficaces aux clients et aux employés. Nous allons vous offrir une visite virtuelle de New York pour que vous appreniez

comment les marques prennent ce qu'il y a de mieux dans le monde numérique et dans le monde physique pour créer des expériences non seulement convaincantes mais qui mènent aussi à des conversions.

Store Tours, en partenariat avec Retail Design Institute et Accenture. Application de visite de magasin développée par Accenture

Intervenant(s) :

Shaye Anderson, directeur de gestion des programmes, expérience client, Nordstrom, Inc.

Jeff Halverson, vice-président, activités magasins et ouverture de nouveaux magasins, Ulta Beauty

Karen Voelker, direction mondiale, réseau innovation client, Accenture

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence

10h15 – 10h45

Comment l'automatisation pilotée par l'IA s'avère déjà un avantage puissant pour la distribution.

Parrainé par : IBM

Intervenant(s) : Stephen Laughlin, directeur général, secteur clients IBM, IBM Corporation

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Améliorez la visibilité des moments les plus importants de la distribution

Parrainé par : Cisco

Intervenant(s) :

Rajesh Reddy, directeur, gestion de produits, Cisco

Susie Wee, vice-président, directeur de la technologie, Cisco

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

10h30 – 11h00

Feature Stage

Séance scène « Feature »

Intervenant : Peter McGuinness, directeur commercial et responsable marketing, Chobani

Lieu : Hall E, niveau 1

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

10h30 - 11h00

The Girls' Lounge (le salon des filles)

Celles qui changent la donne et ont un impact : Le pouvoir des organisations dirigées par des femmes

Les femmes sont depuis longtemps au cœur d'organisations qui ont un fort impact sur leur communauté. Cette conversation jette un éclairage sur les organisations dirigées par des femmes qui ont contribué au changement pour le meilleur.

Lieu : The Girls' Lounge (Le salon des filles), niveau 3

Séances simultanées

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

10h30 – 11h15

Faire le lien entre le matériel et le numérique : Produits, expériences et clients inspirés

Vendre des biens de consommation en ligne, choisir des magasins physiques comme partenaires pour une marque née en ligne : utiliser la technologie pour améliorer les expériences en personne qui peuvent se poursuivre sur canal digital ... les distributeurs mêlent avec inventivité des univers, en ligne ou non, pour développer de meilleurs produits, atteindre un plus grand nombre de consommateurs et fidéliser le client à une marque. Venez écouter des récits d'exemples de créativité par des marques comme Framebridge et Disney qui vous inspireront pour votre stratégie d'engagement du consommateur et amélioreront vos résultats.

Intervenant(s) :

Eric Caballero, vice-président et directeur général, The Walt Disney Company

Susan Tynan, fondateur et PDG, Framebridge

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Le monde connecté : Des progrès qui transformeront votre vie

Nos vies étant de plus en plus connectées, les marques utilisent les technologies intelligentes pour ajouter une véritable valeur à la vie des consommateurs. Les expériences gagnantes ne sont pas uniquement faciles - elles sont sans peine, personnalisées et attirantes. Venez écouter Shelly Ibach, président et PDG de Sleep Number, et un représentant de Whirlpool vous

expliquer comment les plateformes technologiques connectées dans le secteur du sommeil, des appareils ménagers et de l'automobile créent des liens de forte loyauté avec la clientèle en bouleversant des secteurs avec des expériences ciblées et révolutionnaires.

Modérateur : Ken Nisch, président, JGA

Intervenant(s) : Shelly Ibach, président et PDG, Sleep Number

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

La révolution de l'intelligence artificielle est là

La capacité de l'intelligence artificielle à déterminer ce qui se vendra le mieux, à quel prix et où commercialiser le plus efficacement n'est plus un rêve de demain mais une réalité d'aujourd'hui. Des experts de JD, Guess ? et Markable, ainsi que Coresight Research, vous informent et discutent de la transformation de l'IA à l'œuvre dans la distribution, non seulement comment l'IA révolutionne les fonctionnalités des produits et des services mais aussi comment ils sont développés, et bien d'autres choses encore.

Modérateur : Deborah Weinswig, PDG et fondatrice, Coresight Research

Intervenant(s) :

Edward H.J. Park, principal vice-président, North America, Guess?, Inc.

Joy Tang, PDG, Markable AI

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

La guerre pour trouver des talents : Les stratégies des distributeurs pour répondre aux besoins de main d'œuvre actuels

Modératrice : Ellen Davis, vice-président, National Retail Federation, président, Fondation NRF

Intervenant(s) : Todd McClement, professionnel chevronné ressources humaines, (SPHR) directeur, acquisition de talents, Kohl's Department Stores

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence

11h00 – 11h30

Comment payer la TI : Stratégies de TI et compromis pour accélérer l'innovation

Parrainé par : Rimini

Intervenant(s) : Sebastian Grady, président, Rimini Street, Inc.

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Créer des expériences remarquables : Inspiré par le design, poussé par la technologie

Parrainé par : Wipro

Intervenant(s) : Hari Shetty, premier vice-président, distribution et numérique, Wipro Technologies

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

11h00 - 11h30

Main Stage (scène principale)

Satisfaction systématique ! Comment Sheetz et Rituals font régulièrement plaisir à leurs clients

Ce n'est pas un accident si les clients adorent les supérettes de vente d'essence et de produits d'alimentation de la chaîne Sheetz, ainsi que le distributeur de parfums de luxe, Rituals. Ces deux entreprises se sont donné pour mission de recourir systématiquement aux données pour concevoir et déployer la technologie nécessaire à la satisfaction de leur clientèle. Rejoignez Philip Jackson, co-animateur du podcast Future Commerce. Il parlera avec Sheetz, Rituals et le cabinet conseil CGI des données, de la technologie et des approches adoptées par ces sociétés pour mieux comprendre et servir leurs clients tout en faisant des bénéfices. Parmi les thèmes abordés : les ramifications dans l'ensemble de l'entreprise lorsque Sheetz révolutionne les commandes de produits alimentaires de ses clients, comment Rituals procure à ses ambassadeurs de marque les bonnes données pour un service clientèle personnalisé, et les découvertes intéressantes de CGI sur divers marchés verticaux, susceptibles d'être utilisées par les distributeurs pour améliorer leurs résultats.

Parrainé par : CGI

Modérateur : Phillip Jackson, animateur, Future Commerce

Intervenant(s) :

Dave Henderson, président, activités USA, CGI

Emily Sheetz, vice-président, élaboration et exécution des stratégies, Sheetz

Marjolein Westerbeek, président, Rituals Cosmetics USA

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

11h00 - 11h45

Feature Stage (scène « feature »)

Fondateurs : Parcours d'entrepreneurs dans l'innovation et le commerce

Dans des discussions au coin du feu qui s'enchaîneront, venez écouter deux entrepreneurs vous expliquer comment ils ont créé des distributeurs d'un genre nouveau. Le co-fondateur de Allbirds, Tim Brown, a créé une marque de chaussures innovantes et durables qui obsède les consommateurs. Michael Rubin, fondateur de Fanatics, a bâti de multiples entreprises mondiales, axées sur la technologie et fortement verticales, qui proposent des produits gagnants sur demande. Dans ces deux séances en une, Jason Del Rey de Recode sollicitera leur opinion sur l'engagement consommateur de la génération à venir et leur demandera ce qui distingue les marques, sur le plan opérationnel comme philosophique.

Modérateur : Jason Del Rey, rédacteur en chef, commerce, Recode

Intervenant(s) :

Tim Brown, co-PDG et co-fondateur, Allbirds

Michael Rubin, fondateur et président exécutif, Fanatics

Lieu : Hall E, niveau 1

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

11h30 - 12h00

The Girls' Lounge (le salon des filles)

Comment les femmes leader réussissent dans des secteurs dominés par les hommes

Les femmes leader expliquent comment elles ont surmonté les obstacles pour parvenir à des postes de responsabilité dans des secteurs dominés par les hommes. Avec en plus, des conseils aux futures femmes leaders sur ce qu'elles voudront savoir quand elles monteront dans la hiérarchie.

Intervenant(s) :

Sophie Kelly, principal vice-président du North American Whiskey, Diageo

Sarah Miller, principal vice-président, directeur des systèmes d'information, Neiman Marcus

Lieu : The Girls' Lounge (Le salon des filles), niveau 3

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence

11h30 - 13h30

Allée des « Food trucks »

Dirigez-vous vers l'allée des Food trucks et commandez un déjeuner auprès des artisans de la cuisine mobile la plus courue de New York.

Lieu : A l'extérieur du South Concourse (au-dessus du Hall E), niveau 2

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, Laissez-passer conférence
11h45 - 12h15

Bien outillés - Comment Home Depot se sert de Tableau et de l'apprentissage automatique pour responsabiliser ses fournisseurs

Parrainé par : Tableau

Intervenant(s) :

Jeff Huckaby, directeur, segment marché mondial, distribution et biens de consommation, Tableau Software

David Berry, leader de l'intelligence commerciale, commerce mondial personnalisé, The Home Depot

Chase Ziemann, directeur, analytique, commerce mondial personnalisé, The Home Depot

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Transformation numérique, innovation et le distributeur qui a une mission

Parrainé par : SAP

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Innover ou périr : Comblent le fossé entre physique et numérique

Parrainé par : BookingBug

Intervenant(s) : Glenn Shoosmith, PDG et fondateur, BookingBug

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Produit par DSI

Parrainé par : DSI

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Canadian Tire Corp utilise la gestion des données de référence (MDM) des produits pour unir ses plus petites marques de distribution

Parrainé par : Stibo

Intervenant(s) : Kim Jack, vice-président, merchandising livraison TI, approvisionnement et marketing, Canadian Tire Corporation

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Abandonnez votre solution : Migrez votre e-commerce sur une plateforme de micro-services

Parrainé par : Skava/Kallidus

Intervenant(s) : Jon Feldman, directeur exécutif, marketing produits, Skava

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

12h15 - 12h45

Innovation Stage (scène de l'innovation)

Améliorer le confort de vos clients : Pitch rapides

Les avancées de la technologie de la distribution ont permis aux clients d'acheter n'importe quoi, n'importe où, à tout moment, ce qui force les distributeurs à s'adapter rapidement pour offrir une expérience d'achat sans accroc et intelligente. Dans la deuxième partie des séances d'argumentaires de vente (pitch) du Laboratoire de l'innovation, nous avons demandé à 5 start-ups en phase de démarrage de nous parler des outils technologiques qu'elles ont créés pour faciliter l'interaction clients/marques et distributeurs, et offrir ce que l'on a taxé de nouveau programme de fidélisation, la « commodité ».

Modérateur : Seth Webb, directeur général, Tusk Ventures

Intervenant(s) :

Mike Futch, président, Tompkins Robotics

Al Gerrie, co-fondateur et PDG, ZigZag Global

Madhu Konety, fondateur et PDG, IceCream Labs Inc

Sara Whiffen, fondatrice et PDG, rohvi

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence

12h30 - 13h00

Comment Best Buy emploie la technologie mobile pour réinventer son processus de merchandising

Parrainé par : One Door

Intervenant(s) :

Tom Erskine, directeur marketing et vice-président, produits, One Door

Aaron Pyles, directeur exécutif, exploitation distribution, Best Buy

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Le distributeur altruiste : Trouver des clients à l'ère de l'infidélité

Parrainé par : CiValue

Intervenant(s) :

Julie Currie, premier vice-président, leadership produits distribution, Nielsen

Joel Percy, principal consultant en stratégie, ciValue

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

12h30 - 13h30

Déjeuner des participants munis de laissez-passer conférence

Parrainé par : ActiveViam

Lieu : Hall E, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

13h00 - 13h30

Innovation Stage (scène de l'innovation)

De la conception à la réalité : Comment les distributeurs font naître l'innovation

Parrainé par : Badger

Modérateur : Joe Skorupa, directeur de la rédaction, RIS News

Intervenant(s) :

Nick Bertram, président, supermarchés GIANT, LLC

Steven Platt, directeur et chercheur, Retail Analytics Council (RAC)

Tim Rowland, PDG, Badger Technologies

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence
13h30 - 14h00

Laissez-tomber votre solution : Migrez votre e-commerce sur une plateforme de micro-services

Parrainé par : Skava

Intervenant(s) : Linda Bustos, directeur, stratégie expérience numérique, Skava

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Au-delà des Millenials : Comment attirer et retenir le consommateur d'aujourd'hui

Parrainé par : Toshiba

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Produit par Avery Dennison

Parrainé par : Avery Dennison

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Faites comme UNTUCKit - Adoptez l'omnicanal dès aujourd'hui

Parrainé par : FitForCommerce

Intervenant(s) :

Mark Steele, directeur gestion des risques, NewStore

Bernardine Wu, PDG, FitForCommerce

Aaron Sanadres, co-fondateur et PDG, UNTUCKit

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Libérez le potentiel de vos employés

Parrainé par : WorkJam

Intervenant(s) : Mike Zorn, vice-président, stratégie environnement de travail, WorkJam

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Soutenir la croissance des magasins de distribution avec Cisco Meraki

Parrainé par : Cisco

Intervenant(s) : Imran Idrees, directeur marketing produits, Cisco

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

13h30- 14h00

The Girls' Lounge (le salon des filles)

Partout, le mentorat

Des études montrent que les femmes qui ont des mentors sont plus susceptibles d'être promues. Le mentorat n'est pas nécessairement formel, il n'est pas seulement vertical, mais il est partout. Les leaders vous expliquent comment trouver un mentor, comment devenir mentor et tisser une relation qui sera la clé du succès.

Intervenant(s) :

Jill Braff, président, BRIT + Co

Michelle Garvey, vice-président exécutif et directeur information, J. Crew

Lieu : The Girls' Lounge (Le salon des filles), niveau 3

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

14h00 - 14h30

Innovation Stage (scène de l'innovation)

Séance - scène de l'innovation

Modérateur : Richard Kestenbaum, co-fondateur et partenaire, Triangle Capital

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

14h15 - 15h00

Feature Stage (scène « feature »)

Changement de paradigme produits : Merchandising centré sur le client à l'ère des données et des décisions agiles

On s'est beaucoup interrogé sur les générations, des Baby-Boomers à la Z, pour savoir comment répondre à leurs attentes, et pendant ce temps, chacune évolue et se fragmente. Comment rester dans le coup avec tous ces changements ? Rapidité de lancement sur le marché et attention au client. Venez apprendre comment une culture axée sur le client et guidée par les données peut faciliter l'agilité, raccourcir les chaînes d'approvisionnement et

assurer de proposer la gamme de produits la plus productive, à tous les coups.

Parrainé par : First Insight

Intervenant(s) :

Mark Chrystal, directeur analytique, rue21

Michael Gilbert, vice-président exécutif, Product Development, Kohl's

Greg Petro, fondateur et PDF, First Insight

Lieu : Hall E, niveau 1

Séances simultanées

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

14h15 - 15h00

Visite des magasins 2019 - les nouveaux concepts les plus fascinants de la ville de New York

La visite virtuelle des distributeurs de New York les plus nouveaux et les plus fascinants, à laquelle vous convie l'expert The Retail Design Institute, vous donnera un avant-goût du spectacle que vous pourrez contempler avec cette dernière série de magasins. De la stimulation visuelle à base de textures, de couleurs, de matières et de merchandising visuel, à la taille, à l'échelle et des surprises.....nous ferons appel à vos sens et vous présenterons un ensemble de formules bourrées d'inventivité. Les intervenants invités comprennent David Dancer de MedMen et Rob Smiht, fondateur de The Phluid Project. Rejoignez-nous pour une présentation rapide et venez prendre une carte imprimée ou téléchargez la carte guidée sur l'application du show.

Store Tours, en partenariat avec Retail Design Institute et Accenture.

Application de visite de magasin développée par Accenture

Intervenant(s) :

David Dancer, directeur marketing, MedMen

Ray Ehscheid, RDI, Direction services clients, secteurs distribution et financier, Architectes intérieurs IA.

Rob Smith, fondateur, The Phluid Project

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Écosystème des start-ups : Inventer des marques qui sortent des sentiers battus

La distribution digitale a braqué les projecteurs sur des start-ups pugnaces qui défient les valeurs sûres— catégories et marques établies qui ont été renversées pratiquement du jour au lendemain — ce qui dynamise le paysage de la distribution. Venez écouter trois dernières-nées

habiles qui pratiquent une culture fondée sur l'expérimentation, la prise de risque et l'innovation agile et s'attaquent aux entreprises en place, lesquelles ripostent avec leur pouvoir, leurs actifs et la stabilité. Qui gagne et comment ?

Modérateur : Emily Heyward, co-fondatrice et directeur stratégie, Red Antler

Intervenant(s) :

Rachel Cohen, co-fondatrice et co-PDG, SNOWE

Steve Gutentag, co-fondateur, Keeps

Stephen Kuhl, co-fondateur et PDG, Burrow

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Les tendances à surveiller chez les distributeurs mondiaux les plus puissants

Qui sont les distributeurs qui réussissent à l'échelle mondiale et que peuvent-ils nous apprendre ? Après avoir accumulé des données de benchmarking pendant plus de 20 ans, que nous racontent ces « success stories » sur l'économie mondiale et les tendances du secteur ? Venez voir Deloitte pour une analyse exclusive de la distribution à l'international en 2019.

Modérateur : Natalie Berg, analyste distribution, auteure et fondatrice, NBK Retail

Intervenant : Ira Kalish, économiste mondial en chef, Deloitte

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence

14h15 - 15h00

Ce que les distributeurs doivent désormais savoir sur le numérique

Parrainé par : Precima

Intervenant(s) : Greg Girard, directeur de programme, distribution mondiale, merchandising produit intelligent et stratégies de marketing, IDC Retail Insights

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Comment l'analyse omnicanal crée de parfaites gammes de produits, de prix et de tailles à l'échelle

Parrainé par : SAS

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Améliorez vos résultats financiers par une activité de traitement des commandes connectée

Parrainé par : SSI Schaefer

Intervenant(s) : Mark Dickinson, directeur des solutions TI, Amérique du nord, SSI Schaefer

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

14h30 - 15h00

The Girls' Lounge (le salon des filles)

Redéfinir la virilité dans le secteur de la distribution pour un monde plus égalitaire

Après les mouvements #MeToo et #TimesUp, les hommes essaient de trouver leur place en plein changement de dynamique du pouvoir. Les leaders nous montrent comment le secteur de la distribution a été impacté par l'évolution du rôle des hommes et en quoi une nouvelle définition de la virilité dans la distribution peut contribuer à promouvoir l'égalité dans la société.

Intervenant(s) : Heidi Zak, co-fondatrice et co-PDG, ThirdLove

Lieu : The Girls' Lounge (Le salon des filles), niveau 3

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

14h45 - 15h15

Innovation Stage (scène de l'innovation)

De l'achat sans passage en caisse à la caisse automatique – ce que vous devez savoir sur les dernières technologies de méthodes de paiement commodés

La tendance à l'autonomie progresse et les options se multiplient chaque jour, mais quelle est la bonne solution pour votre société ? Cette séance de pitch rapide vous aidera à passer en revue les dernières méthodes de paiement disponibles sur le marché. Cinq start-ups leaders disposeront de 5 minutes chacune pour vous montrer en quoi leur technologie est celle qui vous convient. Assurez-vous de ne pas rater cette séance car la prochaine génération d'acheteur n'attend pas, elle.

Modérateur : Chris Hardisty, vice-président, distribution et numérique, Lacoste

Intervenant(s) :

François Chaubard, PDG, Focal Systems, Inc.

Lindon Gao, co-fondateur et PDG, Caper

Steve Gu, co-fondateur et PDG, AiFi

Krishna Motukuri, co-fondateur et PDG, Zippin

Pradeep Pydah, fondateur et PDG, Maxerience

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, Laissez-passer conférence
15h15 - 15h45

Le cheminement de Nike vers le Cloud

Parrainé par : Amazon Web Services

Intervenant(s) : Phil Thompson, directeur de la technologie, distribution, AWS

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

L'avenir de la loyauté : Repenser la relation avec le client

Parrainé par : Narvar

Intervenant(s) :

Amit Sharma, PDG et fondateur, Narvar

Lee Newell, vice-président, exploitations, Design Within Reach

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

La transformation numérique ne se termine pas avec l'expérience client

Parrainé par : Anaplan

Intervenant(s) : Ara Gopal, directeur exécutif, produits de consommation et distribution, Anaplan

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Le commerce numérique mondial gagnant : Distribution mondiale, filiales locales ou place de marché ?

Parrainé par : FitForCommerce

Intervenant(s) :

Bernardine Wu, PDG, FitForCommerce

Cynthia Hollen, président USA, eShopWorld

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Panel sur la disruption expérientielle : Comment Combinatorial IntelligenceTM facilite la différenciation grâce à une personnalisation précise

Parrainé par : Enterworks

Intervenant(s) :

Rick Chavie, PDG, Enterworks

Dr. Munther Dahleh, professeur et scientifique, MIT IDSS

Steven Platt, directeur et chercheur, Retail Analytics Council (RAC)

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

L'avenir du travail : Comment la technologie innovante de gestion des employés rehausse l'expérience client

Parrainé par : Kronos

Intervenant(s) :

Steve Wilson, directeur général, pratiques de la distribution, MarketSource, Inc.

Aaron Locke, directeur, gestion des employés et exploitation magasins, GameStop

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

15h30 - 16h00

Main Stage (scène principale)

Les fortunes dans les fondamentaux : Faire des prouesses opérationnelles un avantage stratégique

Le secteur de l'aménagement intérieur a le vent en poupe ces derniers temps en raison d'un marché de l'immobilier qui a repris des couleurs et d'un regain de confiance des consommateurs dans les dépenses discrétionnaires. Mais acquérir des parts de marché et les garder demande bien plus qu'une économie prospère. Venez écouter le président et PDG de Lowe, Marvin Ellison, qui vous expliquera sa vision du renforcement de l'aménagement intérieur grâce à une attention sans faille à l'excellence opérationnelle et aux fondamentaux de la distribution. Il développera son approche qui passe par un nouvel examen des postes de hauts cadres et par la simplification de l'entreprise. Marvin souligne l'importance d'une mission clairement définie car il est convaincu que les leaders actuels doivent communiquer de façon transparente pour avoir un impact profond sur les performances opérationnelles.

Intervenant : Marvin Ellison, président et PDG, Lowe's Companies, Inc.

Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, Laissez-passer conférence

16h00 - 16h30

Trouve l'équilibre entre la peur, le risque et l'amour du client pour libérer la croissance omnicanal

Parrainé par : Signifyd

Intervenant(s) : Indy Guha, vice-président, marketing entreprise, Signifyd

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Le fossé entre le détaillant et le client : Comment le combler

Parrainé par : Revionics

Intervenant(s) :

Cheryl Sullivan, directeur marketing et responsable stratégie, Revionics

R Ray Wang, analyste principal, fondateur et président, Constellation Research

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Comment la science tisse des relations

Parrainé par : Optimove

Intervenant(s) : Pini Yakuel, fondateur et PDG, Optimove

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Les applications progressives sur le Net sont l'avenir de l'achat en ligne

Parrainé par : Magento, une entreprise Adobe

Intervenant(s) :

Christopher Sater, partenariats Chrome, Google

Parrainé par : Peter Sheldon, directeur, stratégie, Magento, une entreprise Adobe

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

La distribution expérientielle - Structurer un environnement client immersif

Parrainé par : Comcast

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Comment Lucky Brand a optimisé la répartition et le traitement des commandes magasins par une analyse avancée

Parrainé par : Celect

Intervenant(s) :

John Andrews, PDG, Celect

Vivek Farias, directeur de la technologie, Celect
Michael Relich, directeur d'exploitation, Lucky Brand
Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence
16h00 - 16h45

Main Stage (scène principale)

Au-delà du buzz : L'état de la distribution en 2019

Scott Galloway, fondateur de L2 (désormais Gartner L2) et professeur à l'école de business Stern de NYU, parle sans détour prend le pouls du secteur de la distribution comme nul autre pareil. Connu pour savoir identifier « les gagnants et les perdants », Scott Galloway se sert d'informations guidées par les données pour faire des prédictions sur l'avenir de la distribution et du e-commerce. L'année dernière Galloway a prédit qu'Amazon allait acheter Whole Foods juste avant l'annonce de la transaction. Venez écouter Galloway clôturer le programme du lundi par un survol global de l'état de la distribution et du commerce en 2019, et expliquer ce que la suprématie croissante des grands noms de la Big Tech signifie pour tous les autres. Après cette présentation, Scott sera rejoint sur scène par le fondateur et associé directeur de Forerunner Ventures, Kirsten Green, pour un entretien dans le style « gagnants et perdants » sur les plus grandes tendances et les plus gros défis qui affectent les organisations et les détaillants en 2019.

Intervenant :

Scott Galloway, fondateur, L2 Inc, désormais Gartner L2
Kirsten Green, fondateur et associé directeur, Forerunner Ventures
Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence
16h15 - 17h00

Happy Hour

Parrainé par : Acceo, Amplero, Checkpoint, FIS, Nutanix
Lieu : Hall EXPO, Niveau 1& 3 et niveau 4

Mardi 15 janvier 2019

Ouvert aux : Laissez-passer conférence
8h00 - 8h30

Main Stage (scene principale) : pause-café

Parrainé par : Store Display USA, Inc.

Lieu : Special Events Lobby (Lobby des événements spéciaux), Niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence
09h00 - 09h30

Main Stage (scène principale)

Repenser le parcours client à la lumière de l'expérience

La révolution de la distribution avance à grands pas pour ceux qui ont le courage de réécrire les règles et d'abandonner les tendances négatives pour récolter les fruits de leurs efforts et annoncer des résultats positifs. Le PDG de Macy's Jeff Genette, est à l'origine d'un remarquable changement de dynamique car il a réfléchi avec inventivité sur ce que devrait être le parcours du client dynamique. Venez écouter Jeff et les artisans du changement chez qui il a puisé-- le fondateur et PDG de B8ta, Vibhu Norby; le fondateur et PDG de STORY, Rachel Shechtman; le fondateur et PDG de Marxent, Beck Besecker – vous expliquer que repenser la distribution expérientielle dans les magasins, en ligne et sur mobile est la recette pour réussir à capter l'état d'esprit du nouveau consommateur.

Modérateur : Jeff Gennette, président et président directeur général, Macy's, Inc.

Intervenant(s) :

Beck Besecker, fondateur et PDG, Marxent

Vibhu Norby, PDG et co-fondateur, b8ta

Rachel Shechtman, fondatrice et PDG, STORY

Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

ZONES PARTICIPANTS

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence
09h00 - 16h00

Ouverture du Hall EXPO

Lieu : Hall EXPO, Niveau 1 et 3

Laboratoire de l'innovation NRF (Innovation lab)

Dans le [Laboratoire de l'innovation](#) les exposants présentent les « technologies du futur » et montrent comment elles transforment le marketing, les relations et les services entre les distributeurs et leurs clients au cours de démonstrations interactives immersives. Les visiteurs feront l'expérience des avancées les plus récentes de la réalité augmentée, l'intelligence artificielle, l'apprentissage machine, la reconnaissance faciale, les big data, la robotique et autre.

Parrainé par : Badger, CGI, DecisionMines, Mastercard

Lieu : Laboratoire de l'innovation, niveau 4

NRF Lounge (salon NRF)

C'est là que vous pourrez vous assoir, rencontrer vos homologues, recharger votre téléphone et acheter un en-cas.

Lieu : River Pavilion, niveau 4

Zone des Start-ups

Dans la [Zone des start-ups](#), vous pourrez interagir avec les technologies de demain. Située dans le River Pavilion près du Laboratoire de l'innovation, cette nouvelle zone accueille les dernières start-ups qui vous présenteront leurs produits de pointe et en feront des démonstrations pratiques.

Parrainé par : Institut international et d'exportation d'Israël (Israël Export & International Institute)

Lieu : Zone des start-ups, niveau 4

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

9h00 - 16h00

The Girls' Lounge (le salon des filles)

Le Salon des filles, animé par The Female Quotient, crée des événements éphémères expérientiels dans les conférences mondiales, les entreprises et sur les campus universitaires où les femmes se rencontrent, collaborent et impulsent le changement ensemble. L'union fait la force.

Ce programme est ouvert aux femmes qui dirigent (et font bouger) le secteur de la distribution et participent au salon NRF 2019. Les participantes assisteront en exclusivités à des séances de questions/réponses, accéderont aux zones de networking et profiteront d'expériences uniques, par exemple un portrait gratuit par un photographe professionnel.

Parrainé par : EpiServer, Microsoft, The Female Quotient

Lieu : Crystal Palace, niveau 3

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence
09h15 - 09h45

Dernière tendance chez PUMA ? Planification efficace, intégrée, continue

Parrainé par : Conseil d'administration

Intervenant(s) : Stefano Damiani, chef de gestion de portefeuille de programme, PUMA

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Optimisation du cheminement vers l'achat pour le consommateur toujours prêt

Parrainé par : Redpoint

Intervenant(s) : Patrick Tripp, vice-président, stratégie produit, RedPoint Global

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Comment l'IA automatise la fixation intelligente des prix et les décisions de réapprovisionnement en prédisant ce qui va suivre !

Parrainé par : JDA

Intervenant(s) : Desikan Madhavanur, vice-président exécutif et directeur développement des produits, JDA Software

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Le meilleur choix pour les paiements en magasin - alternatives économiques aux passerelles de paiement

Parrainé par : Acceo

Intervenant(s) : Michael Carrick, Expansion des entreprises USA, solutions de paiement, ACCEO Tender Retail

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Susciter la loyauté : Comment la rédemption de points de loyauté sur le point de vente fidélise les clients

Parrainé par : FIS

Intervenant(s) :

Sara Elinson, directeur, services conseil transactions, Ernst & Young

Brandon Logsdon, président, Excentus Corp.

Mladen Vlastic, directeur général, service fidélisation, FIS Global

Dan Little, directeur général, marketing distribution, Amérique du nord, Shell

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Amener le futur au bord du rayon

Parrainé par : Eversight

Intervenant(s) : David Moran, co-fondateur, Eversight

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

09h0 - 10h00

Main Stage (scène principale)

Le futur, TOUT DE SUITE : Comment la Chine d'aujourd'hui préfigure le shopping et le consumérisme de demain

Au moment où les distributeurs mondiaux sont de plus en plus confrontés à des concurrents qui vont toujours plus loin, le secteur chinois du commerce explose car le pays dépasse de loin en imagination tous les autres pays développés – balayant l'idée que « la distribution en magasin physique se meurt » et se tenant prêt pour le consommateur du futur. Sur ce thème majeur, Deloitte et JD.com dépeindront le paysage de la distribution en Chine et les entreprises qui l'influencent, et étudieront les changements de comportement des consommateurs et les avancées technologiques qui ont totalement transformé la pensée traditionnelle.

Parrainé par : Deloitte

Intervenant(s) :

Harlan Bratcher, Directeur, développement des activités à l'international, JD Fashion, JD.com

Rod Sides, vice-président et directeur USA, détail, gros et pratiques de distribution, Deloitte LLP

Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

09h30 – 10h00

Innovation Stage (scène de l'innovation)

Séance - scène de l'innovation

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

10h15 - 10h45

Innovation Stage

Distribution sans accroc à l'ère du consommateur « toujours prêt »

Puisque le temps des consommateurs « toujours prêts » continue, la demande d'une expérience d'achat toujours plus facile, connectée et efficace continue également. Nous avons demandé à Mark Taylor, directeur général de Capgemini et à un panel de spécialistes du métier d'examiner comment les distributeurs et les entreprises de technologie répondent à cette demande. Écoutez comment nos panélistes et diverses autres marques ont créé des expériences client simplifiées, sur divers canaux et appareils, qui associent interaction physique et engagement numérique, comment ils ont permis à leurs clients de gérer à leur façon leur relation avec le distributeur et ont optimisé l'expérience d'achat en mettant en valeur la nature sociale du shopping.

Parrainé par : Mastercard

Modérateur : Mark Taylor, directeur général, directeur mondial, engagement du consommateur, Capgemini Invent

Intervenant(s) :

John Frierson, président, Fred Segal

Stephane Wyper, premier vice-président, nouveaux partenariats commerciaux et commercialisation, Mastercard

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, Laissez-passer conférence

10h15 – 11h00

IA, distribution : L'IA, l'apprentissage automatique et autres bouleversements massifs dans les prix et les promotions

Parrainé par : Revionics

Intervenant(s) :

Cheryl Sullivan, directeur marketing et responsable stratégie, Revionics

R Ray Wang, analyste principal, fondateur et président, Constellation Research

Leonardo Lage, directeur, intelligence compétitive, Drogaria Araujo

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

La vidéo surveillance améliorée transforme le visionnage en précieuse information

Parrainé par : CDW

Intervenant(s) :

George Bentinck, directeur de produits, Cisco Meraki

George Howard, architecte business internet des objets, CDW

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Produit par Armor Active

Parrainé par : ArmorActive

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

10h30 - 11h00

The Girls' Lounge (le salon des filles)

Briser le plafond de verre : L'offensive pour un leadership féminin dans les conseils d'administration

La recherche démontre que la présence d'un plus grand nombre de femmes dans les conseils d'administration comporte une myriade d'avantages, allant de la diversité d'état d'esprit à une meilleure rentabilité des capitaux propres. Dans cette présentation, les leaders d'opinion vous font part des bonnes pratiques pour trouver et décrocher des postes dans un conseil d'administration, mais elles vous expliquent aussi comment exploiter le ratio homme-femme dans des conseils dominés par les hommes.

Modérateur : Shelley Zalis, PDG, The Female Quotient et fondatrice, The Girls' Lounge

Intervenant(s) :

Mindy Grossman, président et PDG, WW International, Inc.

Joan Hornig, PDG et conceptrice de bijoux, Joan Hornig Jewelry

Lieu : The Girls' Lounge (Le salon des filles), niveau 3

Séances simultanées

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

10h30 - 11h15

Les tendances qui empêchent les directeurs du numérique de dormir la nuit

Il existe autant de définitions de la fonction de directeur du numérique qu'il y a d'approches de stratégie numérique dans le commerce et ce rôle évolue à la même vitesse que celle du paysage de la consommation. Les directeurs du numérique sont à la fois face au consommateur, car ils sont responsables de l'expérience consommateur d'un bout à l'autre, et focalisés sur l'exploitation, impulsant l'innovation en interne au fur et à mesure que les marques se doivent d'être agiles dans le numérique pour être compétitives. Rejoignez les directeurs du numérique de diverses verticales de la distribution pour écouter leurs expériences uniques et leurs conseils sur la façon dont les distributeurs peuvent s'emparer des problématiques numériques les plus pressantes pour le business d'aujourd'hui, et de celles de demain.

Intervenant(s) :

Carissa Ganelli, directeur numérique, Subway[®]

Rafeh Masood, premier vice-président et directeur du numérique, BJ's Wholesale Club Inc.

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Déchiffrer la Blockchain : Démystifier son avenir dans la distribution

Les distributeurs considèrent que la technologie de la blockchain est disruptive mais ils admettent très rapidement qu'elle peut détenir les clés des challenges opérationnels et logistiques. La plupart n'acceptent pas ... encore les paiements en cryptomonnaie mais ils explorent sa viabilité pour le traitement des paiements back-end. Est-ce que la blockchain détient les clés de la transparence de l'étiquetage du produit ? Peut-elle donner aux acheteurs un plus grand contrôle de leurs données personnelles ? Venez écouter les experts.

Modérateur : Mike Dudas, fondateur et PDG, The Block

Intervenant(s) :

David Bouffard, vice-président, affaires commerciales, Signet Jewelers Ltd.

Ken Seiff, directeur général, Blockchange Ventures

*John Wantz, PDG, EVERY**

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Un guide de l'investisseur en capital-risque pour la prochaine génération de marques

Avec la prolifération des marques nées sur Internet (digital native) et des marques directes (direct-to-consumer), la tâche de l'investisseur en capital-risque s'avère de plus en plus complexe. Ou est-ce bien le cas ? Joignez-vous aux experts du capital-risque et aux visionnaires qui évaluent sans détour les marques de prochaine génération et les nouveaux concepts de distribution, et les tendances qu'ils repèrent dans l'ensemble du secteur. Vous serez le témoin

des réflexions qui sous-tendent un grand nombre de leurs investissements aux enjeux de poids, et vous verrez que les enseignements qu'ils en ont tirés peuvent avoir un impact positif sur votre propre business.

Modérateur : Randy Yang, directeur principal & directeur du développement commercial, marques digitales, Walmart eCommerce

Intervenant(s) :

Scott Friend, directeur général, Bain Capital Ventures

Dayna Grayson, partenaire, New Enterprise Associates

Adam Valkin, directeur général, General Catalyst

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

10h30 - 11h15

Feature Stage (scène « feature »)

L'anatomie d'une organisation au service d'une mission

Trois leaders de l'univers d'entreprises novatrices Fast Company partagent les secrets qui se cachent derrière leurs entreprises aux objectifs bien définis— l'origine d'une mission véritable, la discipline organisationnelle nécessaire au maintien de la mission sur le long terme, l'impact du capitalisme socialement responsable sur les résultats financiers, et bien plus.

Modérateur : Jeff Beer, rédacteur principal, Fast Company

Intervenant(s) :

Amy Smith, directeur des dons, TOMS

Jostein Solheim, directeur de la division produits alimentaires et boissons, Amérique du nord, Unilever

Lieu : Hall E, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

11h00 - 11h30

Innovation Stage (scène de l'innovation)

Susciter des émotions par la réalité augmentée et la réalité virtuelle

Les expériences peuvent renforcer le lien entre la marque et les consommateurs et améliorer leur perception, y compris des catégories les plus basiques. Avec la bonne inspiration, une couleur de peinture peut transporter les acheteurs vers une chute d'eau spectaculaire, une épice peut les connecter à un village exotique de Madagascar. Les expériences produites par la

technologie permettent aux consommateurs de visualiser des scènes qui déclenchent leurs émotions et accélèrent leurs décisions d'achats. Venez apprendre comment le pouvoir du « storytelling » peut être optimisé par la réalité augmentée et la réalité virtuelle.

Modérateur : Gwen Morrison, PDG, Les Amériques et Asie australe, The Store - WPP

Intervenant(s) :

Matt Jones, directeur principal, en-ligne et mobile, The Home Depot

Alia Kemet, directeur, stratégie créative et numérique, McCormick and Company

Eduardo Yamashita, associé directeur et directeur d'exploitation, Group GS& - Gouvêa de Souza

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

11h15 - 11h45

Stage « Feature » (Scène « feature »)

De l'argent judicieusement dépensé : Faire en sorte que vos achats défendent des valeurs, avec Rose Marcario, PDG, Patagonia.

Aujourd'hui plus que jamais, les consommateurs veulent des marques qui correspondent à leurs valeurs. Et lorsque les responsables politiques ne veulent pas prendre position sur certaines questions - ou quand ils prennent une position qui est contraire à celle d'une marque - les distributeurs et les entreprises viennent combler ce vide. Dans cette « discussion au coin du feu » qui donne à réfléchir, le PDG de Patagonia, Rose Marcario, vous parle des risques et des avantages que rencontrent les marques quand elles prennent position et vous explique comment elle gère cette situation à Patagonia.

Modérateur : Jeff Beer, rédacteur principal, Fast Company

Intervenant(s) : Rose Marcario, président et PDG, Patagonia Works et Patagonia, Inc.

Lieu : Hall E, niveau 1

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

11h30 - 12h00

The Girls' Lounge (le salon des filles)

Comment devenir votre meilleur avocat : Le pouvoir de la négociation

La négociation est une compétence qui s'apprend, qu'il s'agisse de faire une contre-offre ou de relever votre visibilité et d'assumer de plus lourdes responsabilités. Dans cet exposé, les responsables qui ont de l'expérience vous expliquent comment obtenir ce que vous voulez, qu'il

s'agisse de vous faire payer au juste prix ou de demander un horaire flexible.

Intervenant(s) :

Karen Beebe, directeur information, vineyard vines

Carissa Ganelli, directeur numérique, Subway[®]

Eileen Mockus, président et PDG, COYUCHI

Lieu : The Girls' Lounge (Le salon des filles), niveau 3

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, Laissez-passer conférence
11h30 - 12h30

Produit par TA Digital

Parrainé par : TA Digital

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Produit par Even

Parrainé par : Even

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Produit par Microsoft

Parrainé par : Microsoft

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Ce sont les personnes qui font le lieu de travail : des idées de lieux de travail dans la distribution

Parrainé par : Indeed

Intervenant(s) :

Carmen Bryant, directeur, marketing USA, Indeed

Rosalind Chevreuil, premier vice-président, RH, Best Buy

Geoff Green, vice-président, acquisition de talents, Foot Locker

Mayerland Harris, vice-président, RH, H-E-B

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Comment l'IA et le Cloud nourrissent l'innovation dans la distribution

Parrainé par : Google :

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Comment les leaders de la distribution se servent des données et de l'analytique pour favoriser l'innovation omnicanal

Parrainé par : APT, une entreprise Mastercard

Intervenant(s) :

Anthony Bruce, PDG, APT et président, Analytique appliquée, Mastercard

Galagher Jeff, vice-président, merchandising et analytique business, Walmart, Inc.

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence

11h30 - 13h30

Allée des « Food trucks »

Dirigez-vous vers l'allée des Food trucks et commandez un déjeuner auprès des artisans de la cuisine mobile la plus courue de New York.

Lieu : A l'extérieur du South Concourse (au-dessus du Hall E), niveau 2

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

12h15 - 12h45

Main Stage (scène principale)

Soyez courageux. Soyez cool. Soyez vertueux : Qu'est-ce qui distingue ces marques mythiques des autres ?

Voici trois leviers, simples mais puissants, que les marques mythiques affichent : oser la différence, créer en toute confiance une expérience audacieuse et être socialement responsable. Dans cette séance, Ryan Brazelton, directeur exécutif création à Interbrand vous démontrera la puissance de ces concepts avec les meilleurs exemples du genre : comment les marques de la distribution créent des expériences de marque différentes pour engager les clients. Dans l'entremise, vous apprendrez des principes de design que vous pourrez appliquer pour que votre marque soit courageuse, cool et vertueuse.

Intervenant(s) : Lieu :

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Ouvert aux : Laissez-passer conférence
12h30 - 13h30

Déjeuner des participants munis de laissez-passer conférence

Lieu : Hall E, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence
13h00 - 13h30

Innovation Stage (scène principale)

L'économie de la co-création : Comment les marques qui réussissent recourent à la technologie pour booster les ventes en magasin

Tous les distributeurs connaissent la valeur d'un bon récit. Toutefois, les distributeurs élèvent leur récit à un niveau personnel en adoptant « l'économie de co-création », le déploiement de technologies innovantes qui permettent une collaboration unique et rentable entre les clients et les vendeurs de magasin, le tout dans le cadre de la promesse fondamentale de la marque. Rejoignez Jeremy Duimstra, co-fondateur et PDG, MJD, et Dan Hodges, PDG, fabrication assistée par ordinateur, Store Tours, qui vous expliqueront comment des marques telles que Container Store, Apple, Levi Strauss et Sephora boostent leurs ventes en rehaussant l'expérience en magasin avec la technologie expérientielle.

Modérateur : Jeremy Duimstra, co-fondateur et PDG, MJD Interactive

Intervenant(s) : Daniel Hodges, PDG, Consumers in Motion Tours

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, Laissez-passer conférence
13h00 - 13h45

L'intelligence artificielle et l'immobilier et la durée de vie du développement d'un magasin

Parrainé par : Tango

Intervenant(s) :

Pranav Tyagi, président et PDG, Tango

Mark Zygmuntowicz, premier vice-président, expansion commerciale, Tango

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Récits de réussites : Comment rendre possible un programme stratégique fournisseur « drop ship »

Parrainé par : enVista

Intervenant(s) : Jim Barnes, PDG, enVista

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

L'avenir de la gestion du personnel est mobile : Conversation au coin du feu avec Old Navy et Shyft

Parrainé par : Shyft

Intervenant(s) :

Brett Patrontasch, PDG, Shyft

Andrew Perry, directeur, exploitation magasin, Old Navy

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Employer la technologie pour améliorer l'expérience client en magasin

Parrainé par : C-B4

Intervenant(s) :

Irada Ben-Gal, co-fondateur et président en activité, Stanford University/C-B4

Bill Wood, directeur du numérique, Barnes and Noble

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Risques : Évitez que ce mot ne devienne une malédiction dans votre business

Parrainé par : Radial

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Des récits de réussites clients : La chaîne d'approvisionnement automatisée et connectée de l'avenir dans la distribution

Parrainé par : HighJump

Intervenant(s) :

Sean Elliott, directeur de la technologie, HighJump

Lori Jackson, directeur, traitement des commandes, Dollar Shave Club

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

13h30 - 14h00

The Girls' Lounge (le salon des filles)

Avez-vous besoin d'une marque personnalisée ?

Votre profil LinkedIn est peut-être l'outil le plus important pour attirer des clients, trouver un emploi et élargir votre réseau d'entreprises. Voici comment mettre en valeur votre marque personnelle sur LinkedIn en racontant votre histoire de façon captivante, en soulignant vos compétences les plus utiles, et bien plus.

Lieu : The Girls' Lounge (Le salon des filles), niveau 3

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence
14h00 - 14h30

Véritable ROI avec l'IA : Comment Tinyclues dans vos données libère un énorme potentiel

Parrainé par : TinyClues

Intervenant(s) : François Laxalt, directeur principal, marketing produits, Tinyclues

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Rassembler RFID, Internet des objets et IA pour révolutionner l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement

Parrainé par : Telecon

Intervenant(s) : Jacobo Penide, PDG, Telecon Galicia S.A.

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Fixation des prix numérique en temps réel - un tournant dans la distribution ?

Parrainé par : Pricer

Intervenant(s) : Charles Jackson, président, Pricer Inc.

Lieu : Scène 3, Hall EXPO, niveau 1.

Trois piliers qui dirigent l'avenir du commerce connecté

Parrainé par : DMI

Intervenant(s) : John Blackburn, vice-président exécutif, ventes, DMI

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

2018 - l'état du e-commerce des cartes cadeau des enseignes : Comment votre marque se porte-t-elle ?

Parrainé par : CashStar

Intervenant(s) :

Theresa McEndree, vice-président, marketing, Blackhawk Network

Nathan Safran, directeur, recherche, NAPCO Media

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Comment rendre l'impossible possible : Mettre en action une stratégie d'obsession sur le client

Parrainé par : CUSTORA

Intervenant(s) : *Vibhu Norby, PDG et co-fondateur, b8ta*

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

14h00 - 14h30

Innovation Stage (scène principale)

Rencontrez les laboratoires de l'innovation de la distribution !

Dirigée par Scott Silverman, directeur, Scott Silverman Associates et ex-directeur de Shop.org, cette séance réunit les dirigeants du Laboratoire de l'innovation de trois grands distributeurs pour parler de leurs récentes réussites, des initiatives qu'ils financent et de leur opinion sur l'impact que la technologie avancée et les attentes toujours plus grandes des consommateurs auront demain sur la distribution.

Modérateur : *Scott Silverman, co-fondateur, GELF*

Intervenant(s) : *Scott Emmons, directeur et fondateur, Innovation Lab, The Neiman Marcus Group, Inc.*

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

14h00 - 14h45

Feature Stage (scène « feature »)

La tech d'abord : Comment la distribution ré-imaginer le talent et l'acquisition pour la génération du numérique

Les grandes entreprises renforcent constamment leurs capacités en engageant des hommes et

des femmes qui maîtrisent les dernières technologies. Trouver et recruter de nouveaux employés qui en général ne connaissent pas les organisations de type traditionnel, ce n'est que la moitié du problème. Ensuite, la difficulté consiste à intégrer ces recrues dans l'activité pour qu'ils réussissent et influent sur la culture de l'entreprise toute entière. Ce panel explore comment les grandes et petites organisations attirent et intègrent ces talents essentiels.

Modérateur : Jeff Beer, rédacteur principal, Fast Company

Intervenant(s) : Margo Downs, directeur, les gens et la culture, Stitch Fix

Lieu : Hall E, niveau 1

Ouvert aux : **Distributeurs, membres de la NRF et journalistes accrédités.**

14h30 - 15h00

The Girls' Lounge

Pourquoi aider les femmes entrepreneurs sera pour nous tous une proposition gagnante

En moyenne, les entreprises des femmes entrepreneurs tendent à obtenir de meilleurs résultats financiers que les start-ups dirigées par des hommes, et pourtant, elles reçoivent moins de financements des investisseurs providentiels et des sociétés de capital-risque. Les leaders visionnaires nous montrent ce qu'il faut faire pour rendre plus équitable le financement des entreprises appartenant à des femmes et pourquoi nous en sortirons tous gagnants

Intervenant(s) : Rebecca Minkoff, co-fondatrice et directeur artistique, Rebecca Minkoff

Lieu : The Girls' Lounge (Le salon des filles), niveau 3

Les grandes idées (big ideas) des exposants

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence

14H45 - 15H15

Produit par adc

Parrainé par : ADC

Lieu : Scène 1, Hall EXPO, niveau 1.

Mettez du dynamisme dans votre chaîne de valeur - approchez les données avec agilité

Parrainé par : GoSpotCheck

Intervenant(s) :

Vibhu Norby, PDG et co-fondateur, GoSpotCheck

Jim Holland, directeur, capacité ventes, PepsiCo

Lieu : Scène 2, Hall EXPO, niveau 1.

Un mélange rafraichissant : Comment LUSH allie l'exécution en magasin et l'engagement des employés

Parrainé par : RetailZipline

Intervenant(s) :

Melissa Wong, PDG et co-fondatrice, Retail Zipline

Lindsay Nelson, directeur des communications de la distribution, Lush

Lieu : Scène 4, Hall EXPO, niveau 1.

Produit par Nedap

Parrainé par : Nedap

Lieu : Scène 5, Hall EXPO, niveau 3.

Le grand changement - Passer du commerce transactionnel au commerce axé sur la relation

Parrainé par : Ordergroove

Intervenant(s) :

Greg Alvo, PDG, OrderGroove

Colin Watts, consultant, ex-PDG, The Vitamin Shoppe

Lieu : Scène 6, Hall EXPO, niveau 3.

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

14h45 - 15h15

Innovation Stage (scène de l'innovation)

L'avenir de la distribution : Le point de vue du capital-risque sur les tendances du secteur

Nous parlons de l'apocalypse de la distribution depuis un certain temps maintenant. Les nouvelles technologies, l'évolution des comportements des consommateurs et les entreprises innovantes « digital first » créent une disruption massive dans le secteur de la distribution. Tandis qu'Amazon continue à innover et à imposer de nouvelles normes, nous assistons également à la montée des marques « digital first » qui commencent à prendre de solides parts de marché aux entreprises en place bien établies. Puisque ces tendances continuent à s'accélérer, il est important de comprendre où va le marché pour pouvoir déterminer où investir votre temps et votre argent. C'est la raison pour laquelle nous avons réuni ce panel d'investisseurs en capital-risque ; ils partageront leur point de vue sur l'avenir de la distribution.

Modérateur : Veronika Sonsev, associé, Chameleon Collective

Intervenant(s) :

Larry Bohn, directeur général, General Catalyst

Chris Fralic, associé du conseil d'administration, First Round

Yao Huang, fondateur et associé directeur, The Hatchery

Liza Landsman, associé capital-risque, New Enterprise Associates

Lieu : Innovation Stage (scène de l'innovation), niveau 4

Ouvert aux : Laissez-passer EXPO, laissez-passer conférence

15h00 - 16h00

Happy Hour

Parrainé par : Coveo

Lieu : Hall EXPO, Niveau 1& 3 et niveau 4

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

15h15 - 15h45

Main Stage (scène principale)

Réinventer la distribution : Déstabilisez-vous vous-même ou soyez déstabilisé

Nous avons entendu des récits de tout nouveaux modèles d'entreprise qui finissent par déstabiliser une catégorie d'entreprises ou même tout un secteur. Mais ensuite, que se passe-t-il ? Mettant en scène des disrupteurs du secteur qui ont maintenu leur avantage et restent au sommet de leur art, ce panel étudiera des modèles de nouveau commerce qui arrivent à maturité et leur aptitude à se disrupter eux-mêmes avant d'être dépassés, ainsi que les caractéristiques des entreprises capables d'expansion tout en restant agiles une fois arrivées à maturité.

Intervenant(s) :

Neil Blumenthal, co-fondateur et co-PDG, Warby Parker

Nicholas Goad, associé et directeur général, Boston Consulting Group

Tina Sharkey, PDG et co-fondateur, Brandless

Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

15h45 – 16h15

Main Stage (scène principale)

Confiance et courage : Les nouveaux ingrédients pour une nouvelle plateforme dans la distribution

De nombreux leaders de la distribution se sentent obligés de transformer leur business et de le réinventer pour répondre à l'impact disruptif de nouveaux concurrents et des technologies innovantes. Ils explorent les possibilités d'avenir en s'appuyant sur les points forts de leur organisation et les forces de tierces parties. Résultat : des modèles d'exploitation nouveaux et inattendus. Des nouvelles places de marché et des services de livraison « dernier kilomètre » aux initiatives de secteurs conjoints facilités par la blockchain, les nouveaux modèles d'exploitation exigent un degré de courage et de confiance, assorti d'une transparence jamais envisagée par le secteur jusqu'à présent. Ce panel examinera comment les distributeurs cherchent à exploiter leur potentiel en tant que plateforme pour de nouveaux modèles de business et sources de revenus afin de rester d'actualité et agiles après cette disruption du secteur.

Parrainé par : IBM

Modérateur : Bridget van Kralingen, principal vice-président, industries mondiales, clients, plateformes et Blockchain, IBM Corporation

Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1

Ouvert aux : Laissez-passer conférence

16h15 - 16h45

Main Stage (scène principale)

L'empire du divertissement : Faire fortune dans la distribution grâce à la célébrité

Le commerce de la « célébrité » dépasse le cadre du cinéma, de la télé-réalité ou des mégas-salles de concerts à guichets fermés. Lorsque la célébrité des stars augmente, leur envie de se lancer dans de nouvelles entreprises qui mettent à l'épreuve leur savoir-faire commercial et leur capacité d'expansion rapide grandit également. Mais ce n'est pas si simple, il ne suffit pas d'exploiter l'enthousiasme de ses fans.

NRF 2019 : Le Retail's Big Show se termine avec des enseignements percutants des célébrités qui ont fait fortune dans la distribution en vendant leur marque personnelle. Venez déguster un cocktail pendant le « happy hour » et écouter des récits ambitieux de grandes stars du monde des spectacles qui ont bâti un empire ; de stars recherchées, ils sont devenus des magnats du business de la télé-réalité.

Lieu : Qualtrics Theater, niveau 1