

## Sábado, 12 de Janeiro de 2019

---

Aberto para: Participantes internacionais registrados na NRF 2019: Retail's Big Show  
19 às 21 horas

### **Recepção Internacional**

Patrocínio de: CDW, FedEx

Local: Hotel Marriott Marquis, 6º andar

## Domingo, 13 de Janeiro de 2019

---

Aberto para: Full Conference Pass

8:00 - 8:30

### **Main Stage Buzz Break – Pausa para recarregar as baterias**

Patrocínio de: American Express

Local: Special Events Lobby, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

8:00 - 8:45

### **Main Stage**

#### **Mais impacto, todos juntos: Boas vindas e abertura da feira pelo chairman da NRF**

*Palestrante: Chris Baldwin, Chairman, Presidente e CEO do BJ's Wholesale Club*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

8:45 - 9:15

### **Main Stage**

#### **A consciência do consumidor: Estratégias para manter o foco centrado no cliente**

Desde sua origem como simples loja de sapatos no centro de Seattle há 117 anos, a Nordstrom concentrou-se, como nenhuma outra empresa, na consciência do consumidor. Jamie Nordstrom, presidente da Nordstrom Stores, discutirá como este conceito ganha mais vida, expressando toda a extensão da marca Nordstrom nos mercados locais e acelerando suas inovações líderes no setor para melhor servir aos clientes, independentemente de como escolhem fazer suas compras.

*Palestrante: Jamie Nordstrom, Presidente de Lojas, Nordstrom, Inc.*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

### **ÁREAS PARA OS PARTICIPANTES**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

9:00 - 16:30

### **Salão da Feira (EXPO Hall) aberto**

Local: EXPO Hall, Pisos 1 e 3

### **Laboratório da Inovação da NRF**

Os exibidores do [Innovation Lab](#) demonstram as "tecnologias do futuro" e como elas vêm transformando a forma em que as lojas vendem, se conectam e servem aos seus clientes, por meio de uma demonstração interativa e absorvente. Os visitantes poderão experimentar os mais recentes avanços em realidade aumentada, inteligência artificial, aprendizagem automática, reconhecimento facial, big data, robótica e muito mais.

Patrocínio de: Badger, CGI, DecisionMines, Mastercard

Local: Innovation Lab, Piso 4

### **NRF Lounge**

O NRF Lounge é um grande salão e o lugar ideal para se sentar, fazer uma pausa, encontrar amigos e colegas, carregar seu celular e fazer um lanche rápido. Aberto a todos os participantes.

Local: River Pavilion, Piso 4

### **Zona das Startups**

Na [Startup Zone](#), você vai interagir com a tecnologia do futuro. Localizada no River Pavilion, próximo ao Innovation Lab, esta nova área recebe as últimas startups que surgiram para apresentarem seus produtos super inovadores através de demonstrações práticas.

Patrocínio de: Instituto Internacional e de Exportações de Israel

Local: Startup Zone, Piso 4

Aberto para: Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.

**The Girls' Lounge**

The Girls' Lounge, mantido pela organização feminina The Female Quotient, cria lojas relâmpago (pop-ups) experienciais em conferências globais, grandes empresas e campus universitários onde as mulheres podem se conectar, colaborar e promover mudanças juntas. Todo o poder para o grupo! Este programa está aberto às mulheres que estão à frente (e agitam) o setor varejista, presentes nesta NRF 2019. Aqui poderão participar de sessões exclusivas de perguntas e respostas, ter acesso a áreas de networking e participar de experiências especiais que incluem fotos gratuitas em estilo profissional.

Patrocínio de: EpiServer, Microsoft, The Female Quotient

Local: Crystal Palace, Piso 3

### **Sessões de Grandes Ideias dos Exibidores**

Aberto para: Passe EXPO, Full Conference Pass

9:15 - 9:45

### **A ligação indiscutível entre a experiência do colaborador e a experiência do cliente**

Patrocínio de: Nudge Rewards

*Palestrante(s):*

*Jordan Ekers, Co-fundador e Diretor para Clientes, Nudge Rewards*

*Jami Blake, Diretor de Voz do Cliente, Tiffany & Co*

*Michael Fiato, VP de Experiência do Cliente da Eurest, uma divisão do Grupo Compass*

*April Sabral, VP de Vendas e Operações de Varejo da DAVIDsTEA*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

### **Como os colaboradores da sua loja podem ser decisivos em sua estratégia de transformação da experiência do cliente**

Patrocínio de: Axonify

*Palestrante(s):*

*Doug Stephens, Fundador e Presidente, Retail Prophet*

*Elizabeth Thompson, Diretora de Pessoal, Southeastern Grocers*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

### **O novo varejo não é varejo omnicanal**

Patrocínio de: HEMA dba alibaba

*Palestrante: Yi Hou, CEO, Shanghai Hema Network Technology Co., Ltd*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

### **Transformação na selva dos processos de negócios – Lições da moda francesa**

Patrocínio de: Software AG

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

### **Pilotando os momentos cruciais de planejamento da temporada de pico anual**

Patrocínio de: Proship

*Palestrante: Justin Cramer, Diretor de Gestão de Projeto Global e Co-fundador, ProShip, Inc.*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **Produced by Lucidworks**

Patrocínio de: Lucidworks

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

9:15 - 9:45

### **Main Stage**

#### **O imperativo da inclusão: Respondendo e superando os desafios da diversidade e inclusão (D&I) em tempo real**

Vivemos num mundo de tensões complexas e tempos incertos que podem animar ou abafar a coragem de agir. Na medida em que o papel das empresas na sociedade continua a evoluir, os CEOs e líderes do setor estão sendo conclamados a exibir coragem de fato, e a chegarem a um consenso sobre questões complexas tais como a diversidade e a inclusão (D&I). Nesta conferência keynote, líderes engajados discutirão as principais questões de D&I, motivados pela constatação de que tratar da diversidade e inclusão não é apenas uma questão competitiva, mas sim uma questão social que tem a ver com criar locais de trabalho mais produtivos, diversificados e inclusivos.

Patrocínio de: PwC

*Moderadora: Shannon Schuyler, Diretora de Propósito, PwC*

*Palestrante(s):*

*James Fripp, Diretor de Diversidade e Inclusão, YUM! Brands*

*Lars Petersson, Presidente, IKEA U.S.*

*Carolyn Tastad, Presidente do Grupo da América do Norte e Promotor Executivo de Gênero e Igualdade, Proctor & Gamble*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

9:30 - 10:00

### **Innovation Stage**

#### **Situação da inovação no varejo em 2019**

Sucharita Kodali, Vice-Presidente e Principal Analista da Forrester Research, abre o Palco da Inovação (Innovation Stage) da NRF 2019 com um exame aprofundado da tecnologia de inovação no varejo e que tendências devemos acompanhar em 2019.

*Palestrante(s): Sucharita Kodali, Vice-Presidente e Analista Principal, Forrester Research*

Local: Innovation Stage, Piso 4

Aberto para: Full Conference Pass

9:45 - 10:15

### **Main Stage**

#### **Reestocando o futuro: O insaciável apetite da Kroger para jogar e VENCER o jogo a longo prazo**

Uma das marcas mais estabelecidas e altamente respeitadas do setor em termos de experiências e dados continua a ultrapassar os limites como forma de aumentar sua vantagem competitiva. No ano passado, a companhia lançou seu plano trianual, denominado Restock Kroger, cujo propósito é transformar a experiência de compras em supermercados, acelerando a inovação, adotando novas tecnologias, e empreendendo um melhor uso dos dados na precificação, nas comunicações personalizadas com os clientes, e no sortimento de produtos. A gigante da área de alimentação também promoveu novas parcerias com a Ocado (líder como supermercado “primeiro-digital” no Reino Unido), Alibaba (o colosso de comércio eletrônico na China), Nuro (start-up de delivery por robôs), Instacart (serviço de entrega de compras de supermercado), e o 1819 Innovation Hub da Universidade de Cincinnati. Venha ouvir o Chairman e CEO da Kroger, Rodney McMullen, falar da série de manobras estratégicas que, segundo ele, alimentam os planos de expansão da Kroger e do incansável foco da companhia no seus clientes. Não perca esta oportunidade de saber como McMullen redefine a experiência de alimentação e clientes através do espaço digital e da tecnologia, expandindo parcerias para gerar maior valor para o cliente, desenvolvendo os talentos e criando impacto social.

*Palestrante(s): Rodney McMullen, Presidente do Conselho e CEO, The Kroger Co.*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

10:15 - 10:45

### **Innovation Stage**

#### **Desafios práticos de maior eficiência na implementação e uso da ciência de dados**

O sucesso de implementação da tecnologia avançada de aprendizagem automática começa pelo entendimento das ramificações que essa tecnologia terá sobre todos os aspectos do seu negócio. Reunimos um painel de especialistas do varejo e da indústria para lhe guiar neste emaranhado de desafios de tecnologia, processos, dados e pessoal que os varejistas enfrentam para escolher e implantar as tecnologias avançadas.

Patrocínio de: DecisionMines

*Moderadora: Tracey Welson-Rossman, Co-Presidente e Co-fundadora de Women in Tech Summit*

*Palestrante(s):*

*John Hill, Diretor de Informática e VP Sênior de Planejamento, Carhartt*

*John Oberon, Presidente, DecisionMines*

Local: Innovation Stage, Piso 4

### **Sessões de Grandes Ideias dos Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

10:15 - 10:45

#### **Cumprindo a promessa do Varejo Inteligente**

Patrocínio de: Microsoft

*Palestrante(s): Shelley Bransten, VP Corporativa de Varejo Global e Bens de Consumo, Microsoft*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

#### **Usando a tecnologia para otimizar retornos**

Patrocínio de: Optoro

*Palestrante(s): Tobin Moore, Co-fundador e CEO, Optoro*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: **Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.**

10:30 - 11:00

### **The Girls' Lounge**

#### **A evolução do varejo: Como a tecnologia e as mulheres estão revolucionando a forma de comprar**

As mulheres é quem tomam mais de 80% das decisões de compras. Neste franco bate-papo, líderes do setor mostram como as consumidoras, os telefones móveis e a tecnologia avançada—incluindo a inteligência artificial (IA), blockchain e chatbots—estão transformando o cenário do varejo.

*Palestrante(s): Ali Kriegsman, Co-fundador e Diretor de Operações, Bulletin*

Local: The Girls' Lounge, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

10:45 - 11:30

### **Feature Stage**

#### **Dois líderes de tecnologia estão por trás da transformação digital do Walmart**

*Moderadora: Sara Castellanos, Repórter do CIO Journal e The Wall Street Journal*

*Palestrante(s):*

*Clay Johnson, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Informática Empresarial, Walmart Inc.*

*Jeremy King, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Tecnologia, Walmart, Inc.*

Local: Hall E, Piso 1

### **Sessões Paralelas**

Aberto para: Full Conference Pass

10:45 - 11:30

#### **Rompendo os limites do varejo**

Aceitar a mudança e romper os limites do varejo convencional podem ser a receita certa de sucesso com os clientes tech-sábios de hoje, cuja primeira opção é digital (*digital-first*). Os disruptores lançam mão da última tecnologia, inovação e imaginação para assumir riscos e sair em frente, desbravando novos territórios. Um bom resultado antecipado pode ser transformado em sucesso a longo prazo e fidelização dos consumidores? Venha ouvir os disruptores e tire suas próprias conclusões.

*Palestrante(s): Josh Luber, CEO e Co-fundador, StockX*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

### **Um momento marcante: Criando o máximo em experiência imersiva**

Os varejistas entendem isto muito bem: ao entrar numa loja para comprar, o cliente quer ver muito mais do que apenas um local para uma transação comercial. Os comerciantes estão criando experiências imersivas que são auto-gratificantes, comunitárias e cativantes o suficiente para fazerem os clientes largarem seus celulares e utilizarem todos os seus sentidos. É verdade que a tecnologia tem aí um papel, mas o que se destaca são as atividades físicas, sociais ou que causam surpresa. Venha ouvir um painel diversificado que reimagina a próxima fase do varejo “experencial”.

*Moderadora: Nicole Leinbach Reyhle, Fundadora, Retail Minded*

*Palestrante(s):*

*Lily Kunin, Fundadora, Clean Market*

*Jon Staff, Co-fundador e CEO, Getaway*

*Doug Straton, Diretor de Comércio Digital, The Hershey Company*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

### **O que acontece quando a trajetória de uma marca vertical, originalmente digital, dá uma guinada em direção à loja física?**

É preciso dar um salto no escuro e muito mais para expandir um negócio de e-commerce para incluir locais físicos. Neste painel, as empresas que deram essa guinada explicam como chegaram a essa decisão, qual foi o seu ponto de inflexão, que preparações foram necessárias para fazer essa transição, e o que fariam diferente agora se tivessem uma nova chance. Venha ouvir os líderes da Indochino, MM.LaFleur e Casper falarem de suas experiências e muito mais.

*Moderador: Sharad Kharé, Co-fundador, Documentarista, Jornalista Digital e Cineasta, Kharé Communications*

*Palestrante(s):*

*Jen Braunschweiger, VP de Marketing de Marca, MM.LaFleur*

*Drew Green, CEO, INDOCHINO*

*Eleanor Morgan, Diretor de Experiência, Casper*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

### **Lições do luxo: Como entender o consumidor internacional**

Patrocínio de: Visa

*Moderador: Massimo Volpe, Gerente Geral do Instituto Italiano do Varejo*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass  
Domingo, 13 de Janeiro de 2019  
11:00 - 11:30

### **Innovation Stage**

#### **Uma escala de experiências únicas de clientes: Apresentações relâmpago**

O avanço da tecnologia de varejo permite aos consumidores comprarem qualquer coisa em qualquer lugar e a qualquer momento. Por isto, os varejistas tem que se adaptar rapidamente para oferecer ao cliente uma experiência de compras inteligente e sem qualquer contratempo. Nesta primeira parte da sessão de apresentações de argumentos através do Innovation Lab, pedimos a cinco startups em estágio inicial para explicarem as últimas ferramentas de tecnologia que criaram para ajudá-lo(a) a oferecer uma experiência omnicanal única e bem organizada, fazendo com que os clientes voltem sempre.

*Moderador: Pano Anthos, Fundador e Diretor Executivo da XRC Labs*

*Palestrante(s):*

*Alex Adelman, Co-fundador e CEO, Lolli*

*Gabrielle Chou, Fundador e CEO, Allure Systems*

*Adam Levene, Fundador e CEO, Hero*

*Asaf Shapira, Fundador e CEO, Mystore-E*

*Oliver Tan, Co-fundador e CEO, ViSenze*

Local: Innovation Stage, Piso 4

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass  
11:00 - 11:30

#### **Porque atendimento e know-how vencerão a corrida de otimização da cadeia de fornecimento**

Patrocínio de: American Global Logistics

*Palestrante(s): Jon Slangerup, Chairman Executivo e CEO, American Global Logistics*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

## **Histórias de sucesso: A melhor Inteligência Artificial para que o varejo obtenha resultados imediatos**

Patrocínio de: Profitect

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

Domingo, 13 de Janeiro de 2019

11:00 - 12:00

### **Feature Stage**

#### **A força do grupo: Sozinhas, as mulheres podem ser poderosas, mas juntas, seu impacto é tremendo**

Mais mulheres em papéis de liderança ajudam as empresas a prosperar de forma sem precedentes. É cada vez maior o número de mulheres que se formam nas faculdades. É igual o número de mulheres e homens que iniciam carreiras nos negócios. Mas, as barreiras continuam a existir. Saiba como as companhias estão criando programas de grande impacto para apoiar, desenvolver e fazer avançar as mulheres como líderes dentro de suas próprias fileiras e comunidades como um todo.

*Moderadora: Shelley Zalis, CEO, The Female Quotient e Fundadora, The Girls' Lounge*

*Palestrante(s):*

*Diane Dietz, Presidente e CEO, Rodan + Fields*

*Rebecca Minkoff, Co-fundadora e Diretora de Criação, Rebecca Minkoff*

Local: Hall E, Piso 1

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:30 - 13:30

### **Food Truck Alley**

Não deixe de visitar a área dos Food Trucks para se deliciar com as comidas oferecidas pelos artesãos culinários das "cozinhas móveis" de Nova York.

Local: Do lado de fora do South Concourse (acima do Hall E), Piso 2

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:45 - 12:15

## **A evolução da Chick-fil-A usando análise visual para levar seus clientes a "comer mais frango"**

Patrocínio de: Tableau

*Palestrante(s):*

*Jeff Huckaby, Diretor do Segmento de Mercado Global, Varejo e Bens de Consumo, Tableau Software*

*Karen Hinson, Analista Chefe da Chick-fil-A*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

## **Produced by DSI Global**

Patrocínio de: DSI

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

## **5 segredos para ter sucesso no omnicanal**

Patrocínio de: Applause

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

## **Estratégias digitais para oferecer ao cliente uma melhor experiência tanto na loja como online**

Patrocínio de: Riverbed

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

## **Varejo omnicanal: 9 formas de criar a experiência que os clientes esperam de você**

Patrocínio de: Generix

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

## **Incentivando o engajamento dos clientes e incrementando as receitas com uma wi-fi movida a Inteligência Artificial**

Patrocínio de: Mist Systems

*Palestrante(s): Jeff Aaron, VP de Marketing, Mist Systems*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

12:15 - 12:45

### **Innovation Stage**

#### **Deixe livre seu próprio caminho: Como os varejistas abrem as portas à inovação**

Na verdade, a inovação não começa com novas tecnologias, mas sim com uma fundação sólida que permita implementar e utilizar essa tecnologia. Venha ouvir este painel falar de suas experiências ao fortalecer esses princípios fundamentais para alcançar o sucesso, incluindo uma estrutura organizacional adequada, saber como incentivar a inovação, desenvolver novas ideias na escala correta, além da aprovação pelo pessoal executivo de nível inferior, e muito mais.

*Moderadora: Emily Culp, Presidente, Cover FX, KEDS*

*Palestrante(s): David Behen, Diretor de Informática, La-z-Boy*

Local: Innovation Stage, Piso 4

Aberto para: Full Conference Pass

12:30 - 13:30

#### **Almoço para participantes registrados a conferência completa**

Curta um almoço na companhia de seus colegas de toda a indústria do varejo. Aberto a todos os participantes com crachá dando direito a todos os eventos da conferência.

Local: Hall E, Piso 1

#### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

13:00 - 13:30

#### **A relação entre dados e experiência dos consumidores**

Patrocínio de: ACCEO

*Palestrante(s): Ian Holland, Vice-Presidente, ACCEO Retail-1*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

#### **Produced by Agilone**

Patrocínio de: Agilone

*Palestrante(s): Omer Artun, CEO, AgilOne*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

## **Planejamento de tecnologia para pequenas e médias empresas interessadas em crescimento**

Patrocínio de: Retail Management Hero

*Palestrante(s): Jeff Riley, CEO, Retail Management Hero*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

## **Continue a ser a marca que seus clientes adoram: Apresentando Shinola**

Patrocínio de: Salesforce

*Palestrante(s): Rob Garf, VP de Estratégia e Insights da Indústria, Salesforce*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

## **Experiências icônicas: Como líderes de moda e varejo impulsionam o e-commerce**

Patrocínio de: Coremedia

*Palestrante(s): Soeren Stamer, CEO e Co-fundador, CoreMedia AG*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

## **Obtenha insights sobre clientes nos corredores e junto às prateleiras, sem equipamento especial na loja**

Patrocínio de: Courisa Retail by TDK (Invensense)

*Palestrante(s): Michael Housholder, Chefe de Negócios de Varejo Courisa, TDK InvenSense*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

13:00 - 13:30

### **Innovation Stage**

#### **A ciência por trás da arte – Como as lojas de moda usam dados para melhorar tudo!**

Em moda, são os dados que orientam tudo. Seja o design das roupas, os processos de fabricação, a logística e autenticação, a melhoria da experiência dos clientes e até a localização das lojas físicas, todos estes aspectos se beneficiam com o tesouro de insights acumulados e tirados dos dados sobre consumidores e produtos. Nesta sessão, Karen Harvey (fundadora de Fashion Tech Forum & INDX), junto com o serviço de joias de luxo por assinatura Rocksbox, a plataforma de busca de roupas TrueFit, e a loja de roupa masculina UNTUCKit, discutem como eles (e você) podem coletar e usar os dados para incrementar os resultados da empresa.

*Moderadora: Karen Harvey, CEO de Karen Harvey Consulting Group e Fundadora de Fashion Tech Forum & INDX*

*Palestrante(s):*

*Jessica Murphy, Co-fundadora e Diretora de Clientes, True Fit*

*Aaron Sanandres, Co-fundador e CEO, UNTUCKit*

Local: Innovation Stage, Piso 4

Aberto para: **Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.**

13:30 - 14:00

### **The Girls' Lounge**

#### **Como o marketing pode promover mais igualdade**

Quase 40% das mulheres não se identificam nem um pouco com as mulheres que elas veem nos anúncios. A representação adequada de mulheres e jovens nas mensagens de marketing de sua marca é um imperativo não só social, mas também de negócios: de acordo com um estudo de mais de 40.000 anúncios e meios pelo movimento #SeeHer da Associação Nacional de Anunciantes (ANA), os anúncios que representam adequadamente as mulheres e jovens dão resultados 26% melhores do que os anúncios que não se preocupam com isto. Nesta palestra, pensadores líderes desta área mostram como você pode garantir que a mensagem de sua marca leve em conta a questão da igualdade.

Local: The Girls' Lounge, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

14:00 - 14:30

### **Feature Stage**

#### **Do apocalipse à relevância: O que atrai os consumidores às lojas físicas nesta era digital**

Como o tráfego de pessoas pelas lojas físicas tradicionais só diminuiu, seria bom saber como atrair mais clientes a esses espaços. Lee Peterson discute os resultados da nova pesquisa feita pela WD Partners com consumidores, mostrando como as marcas de comércio multicanal podem tornar mais úteis os espaços das lojas, compreender que existe um potencial não aproveitado nos espaços mais vulneráveis, e como podemos tentar repensar os espaços da cultura de consumo de uma forma que permita às marcas de lojas enfrentarem a ofensiva do comércio on-line.

*Palestrante(s): Lee Peterson, VP Executivo de Marcas, Estratégia e Design, WD Partners*

Local: Hall E, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

14:00 - 14:30

### **Innovation Stage**

#### **Guia para montar uma 'verdadeira' loja do futuro**

Conceber a loja do futuro não significa implementar cegamente uma nova tecnologia ou o último

modismo de interior de loja para agradar os consumidores, sempre muito volúveis. Pedimos ao especialista do varejo Healey Cypher que colocasse um pouco de ordem neste caos e preparasse uma verdadeira cartilha dando detalhes de como descobrir que experiências seus clientes realmente buscam e como implementar as tecnologias para apoiar essas experiências de forma mais eficaz.

*Moderador: Healey Cypher, CEO, ZIVELLO*

*Palestrante(s): Albert Vita, Diretor de Experiência na Loja e Merchandising Visual, The Home Depot*

Local: Innovation Stage, Piso 4

### **Sessões Paralelas**

Aberto para: Full Conference Pass

14:00 - 14:30

#### **Sustentável é a palavra mais sexy do momento?**

Os consumidores conscientes estão promovendo um futuro sustentável para o varejo. Existem novas oportunidades para as companhias que promovem uma mudança sistêmica, pois os compradores agora exigem que as marcas se comprometam a adotar práticas sustentáveis de manufatura, sejam mais transparentes, e reduzam sua pegada de carbono. Será que esta mudança de mentalidade do consumidor dará início a uma transformação positiva do varejo? Nosso painel de especialistas examinará como as práticas sustentáveis de negócios ensinam um maior diálogo com os consumidores.

*Moderador: Jason Wachob, Fundador e CEO, mindbodygreen*

*Palestrante(s):*

*Amy Hall, VP de Consciência Social, Eileen Fisher, Inc.*

*Eileen Mockus, Presidente e CEO, COYUCHI*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

## **A revolução do bem-estar: O comportamento do consumidor em uma nova era do varejo**

O bem-estar ou “*wellness*” vem se revelando como importante tendência que pode transformar os mercados de consumo para as lojas e marcas líderes. Na frente desta transformação estão: mudanças nas preferências dos consumidores; surgimento de influenciadores especiais e o poder das redes sociais; mudanças demográficas que exigem uma promessa da marca mais autêntica, confiança e transparência radical; a inovação dos novos participantes no mercado; e o reestabelecimento de estratégias para as marcas de legado. Venha participar desta conversa com Steve Barr, Líder de Mercados de Consumo da PwC, e ouvir as vozes singulares de um atleta e um empresário que ajudarão a dar sentido a esta mega tendência, tornando-a acionável.

*Moderador: Steven Barr, Líder de Mercados de Consumo, PwC*

*Palestrante(s):*

*Kate Ross LeBlanc, Co-fundador e CEO, Saje Natural Wellness*

*Rich Pierson, Co-fundador e CEO, Headspace*

*Rich Roll, Escritor, Apresentador de Podcast, Pioneiro em Bem-Estar + Atleta de Resistência, Rich Roll Entpr., LLC*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

## **Rodada dos super poderes globais: Informes da América Latina e Europa**

Quer você já tenha uma marca internacional ou esteja pensando em expandir, ou ainda funcione apenas localmente, há tendências e insights valiosos de mercados que você talvez não conheça muito bem ainda. Venha conversar com grandes varejistas da América Latina e Europa e mergulhar rapidamente no conjunto de operações e estratégias que adotam nos seus mercados natais.

*Moderador: Alberto Serrentino, Sócio Fundador, Varese Retail*

*Palestrante(s):*

*Alexandre Tadeu da Costa, Fundador e CEO, Cacau Show*

*Francesco Pinto, Diretor de Desenvolvimento Internacional, Pianoforte Holdings, SpA*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

## **Um mergulho demográfico: #WhoCallstheShots (#QuemMandaAqui)**

Você pensa que sabe tudo sobre a Geração do Milênio? Pense de novo. É verdade que esta geração prefere gastar seu dinheiro em “experiências”, ao invés de comprar mais coisas. Além disso, acolhem rapidamente a tecnologia, o que permite obter tudo sob demanda. Será que os “*millenials*”, o mais poderoso segmento demográfico atual, que transformou tudo o que consumimos – do café à hospedagem e da música à casa própria – reformará o varejo e

representará um desafio para as empresas nos próximos anos? Participe você também desta conversa.

*Moderador: Michelle Grant, Diretor de Varejo, Euromonitor International*

*Palestrante(s):*

*Nick Molnar, Co-fundador e CEO, Afterpay*

*Heidi Zak, Co-fundador e Co-CEO, ThirdLove*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

14:00 - 15:00

### **OMS (sistema de gerenciamento de pedidos) e POS (ponto de vendas) numa plataforma comum – A chave de um comércio centrado no cliente**

Patrocínio de: enVista

*Palestrante(s): Jim Barnes, CEO, enVista*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **BOPIS 2.0: Transformando a loja pela automação do autosserviço**

Patrocínio de: Apex Supply Chain

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: **Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.**

14:15 - 14:45

### **The Girls' Lounge**

#### **As principais características femininas que constituem superpoderes de liderança**

O que é necessário para ser um boa líder hoje em dia? Um estudo recente conduzido por The Female Quotient e Deloitte revelou que 72% das entrevistadas acreditam que precisamos de uma nova definição do que seria uma “líder” no mundo atual. Vejam aqui as principais características a cultivar para ser uma melhor líder no trabalho.

*Moderadora: Jill Dvorak, Diretora Sênior de Varejo Digital, National Retail Federation*

Local: The Girls' Lounge, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

14:45 - 15:15

### **Innovation Stage**

#### **Um visão a longo prazo da logística e do futuro do atendimento dos pedidos**

A corrida para atender à crescente demanda dos consumidores por uma entrega mais rápida está levando os varejistas a explorar novos modelos e tecnologias. Onde estarão as oportunidades? Será que a solução seria a robótica, os drones para entrega, os veículos autônomos, ou alguma outra tecnologia emergente que ainda está para surgir? Nosso painel explorará os riscos que valem a pena tomar enquanto avaliam o que nos reserva o futuro.

*Moderador: Andrew Lipsman, Analista Principal de Varejo e eCommerce, eMarketer*

*Palestrante(s):*

*Brett Bonner, Vice-Presidente de Pesquisa e Desenvolvimento, Kroger*

*Bala Ganesh, Vice-Presidente, Engenharia Corporativa, UPS*

*David Hardiman-Evans, Vice-Presidente Sênior para a América do Norte, Ocado Group*

Local: Innovation Stage, Piso 4

Aberto para: Full Conference Pass

15:00 - 15:45

### **Main Stage**

#### **Consciência corporativa: Liderança com convicção**

Como dizem por aí: "A cultura se alimenta de estratégia no café-da-manhã". Como líderes fortes estão associados intimamente com a cultura da companhia, alguns CEOs top do setor varejista têm sido aclamados por saberem manter suas organizações respectivas numa evolução bem sucedida, mesmo num mercado acelerado, geralmente dinâmico e, às vezes, inclemente. Em conversas informais seguidas, venha ouvir líderes top do varejo – Ed Stack da Dick's Sporting Goods, Hubert Joly da Best Buy, e Chip Bergh da Levi's – descreverem seus princípios de liderança e suas perspectivas, sua visão de longo prazo, e seus insights de como montar uma cultura sólida na companhia, liderando a partir de dentro e de forma convicta.

Patrocínio de: AMEX

*Moderador: Matthew Shay, Presidente e CEO, National Retail Federation*

*Palestrante(s):*

*Chip Bergh, Presidente e CEO, Levi Strauss & Co.*

*Hubert Joly, Chairman e CEO, Best Buy Co., Inc.*

*Edward Stack, Chairman e CEO, Dick's Sporting Goods, Inc.*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass  
15:15 - 15:45

### **Reforce o ROI de sua plataforma de comércio com experiência movida a conteúdo**

Patrocínio de: e-Spirit

*Palestrante(s): Bob Cellucci, Vice-Presidente, e-Spirit*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

### **Mountain Khakis: Usando uma CDP (Plataforma de Dados dos Clientes) para transformar a aquisição e retenção de clientes**

Patrocínio de: Lexer

*Palestrante(s):*

*David Chinn, Presidente, USA, Lexer*

*Jeremy Hale, Presidente, Mountain Khakis*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

### **Como a análise de vídeos pela Ultinous reduziu em 75% as filas das lojas Rossmann**

Patrocínio de: Ultinous

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

### **A busca de uma real personalização 1 por 1**

Patrocínio de: TrueFit

*Palestrante(s): Sarah Hodge, Diretora de Relações de Marca, True Fit*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

### **Produced by Samsung**

Patrocínio de: Samsung

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **O papel do gerenciamento de pedidos na transformação de omnicanal**

Patrocínio de: Softeon

*Palestrante(s):*

*Dan Gilmore, CMO, Softeon*

*Satish Kumar, VP de Serviços ao Cliente e Tecnologia, Softeon*

*Brendan Witcher, VP e Analista Principal de Estratégia de Negócios Digitais, Forrester Research*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

15:45 - 16:15

### **Main Stage**

#### **Para os fãs: Por que os mercados abertos interessam e geram uma cultura de entusiastas**

Os mercados abertos online têm proliferado em anos recentes, criando comunidades super coesas de fãs inveterados e cultivando uma cultura de entusiastas. A presidente da Stubhub, Sukhinder Singh-Cassidy, abrirá esta sessão repassando o seu conhecimento sobre os mercados, um fio condutor que atravessa sua carreira desde a Joyus, passando pela Polyvore e theBoardList e, agora, StubHub. Em seguida, ela dirigirá uma discussão com executivos líderes de plataforma para ilustrar como esses mercados e a cultura de fãs existem em muitos gêneros diferentes, fazendo correlações entre consumidores do varejo e bases de fãs de outras indústrias. Os palestrantes discutirão os princípios da cultura de fãs e como os fãs, por seu lado, contribuem para reforçar o alcance e a proeminência das marcas.

*Moderador: Sukhinder Singh Cassidy, Presidente, StubHub*

*Palestrante(s):*

*Stacy Brown-Philpot, CEO, TaskRabbit*

*Manish Chandra, Fundador e CEO, Poshmark*

*Christine Hunsicker, CEO e Fundadora, CaaStle*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

15:45 - 16:30

### **Happy Hour**

Patrocínio de: FaceFirst

Local: EXPO Hall, Pisos 1 e 3 e Piso 4

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

16:00 - 16:30

**Produced by Pitney Bowes**

Patrocínio de: Pitney Bowes

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

**Alavancando a Inteligência Artificial para prever a demanda e acionar as operações just-in-time**

Patrocínio de: DataRobot

*Palestrante(s): Jay Schuren, Gerente Geral de Séries Temporais, DataRobot*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

**Os colaboradores das lojas do futuro**

Patrocínio de: SalesFloor

*Palestrante(s):*

*Oscar Sachs, CEO, SalesFloor*

*Ann Joyce, Diretora de Clientes e VP Executiva de Tecnologia, Chicos FAS*

*Laura Loughran, VP Sênior de Vendas de Omnicanal, Chico's FAS*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

**Truque nas receitas: Mensagens enviadas ao cliente, mesmo em simples transações, podem ser mais eficientes quando personalizadas cuidadosamente**

Patrocínio de: flexEngage

*Palestrante(s): Tomas Diaz, CEO, flexEngage*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

**Empoderados pela nuvem, os colaboradores de sua loja podem oferecer uma melhor experiência aos clientes**

Patrocínio de: Google Chrome

*Palestrante(s): Mike Puzen, Diretor Regional de Chrome Enterprise, Google*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

**Modernize a TI no varejo para criar experiências excepcionais para os clientes na loja inteligente**

Patrocínio de: VMWare

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass  
17:30 - 19:00

### **Recepção de Abertura**

Patrocínio de: Looker, Shyft, SUSE  
Local: Hotel Marriott Marquis, 8º e 9º andares

## **Segunda, 14 de Janeiro de 2019**

---

Aberto para: Membros varejistas da NRF registrados para a NRF 2019: Retail's Big Show  
7:00 - 8:00

### **NRF Sunrise Breakfast (café-da-manhã)**

A NRF se orgulha de associar-se à IDC Retail Insights e trazer de volta o NRF Sunrise Breakfast, **exclusivamente para os membros varejistas da NRF** que participam da NRF 2019. Venha curtir um gostoso café-da-manhã com oportunidades de networking e apresentações dinâmicas de grandes executivos do varejo e da IDC Retail Insights. As apresentações incluirão as últimas pesquisas e tendências sobre os desafios e oportunidades de tecnologia enfrentados pelos varejistas, modernas arquiteturas de TI para o varejo, e alinhamento da infraestrutura estratégica para dinamizar os processos de omnicanal transformados digitalmente. Manteremos o café bem quente e bem servido, deixaremos bastante tempo para as perguntas da plateia, e teremos disponíveis uma variedade de pesquisas exclusivas da IDC para os participantes do NRF Sunrise Breakfast.

Patrocínio de: IDC Retail Insights  
Local: Hall E, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass  
8:00 - 8:30

### **Main Stage Buzz Break – Pausa para recarregar as baterias**

Patrocínio de: **Lucidworks**  
Local: Special Events Lobby, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

Segunda-feira, 14 de Janeiro de 2019

8:30 - 9:00

### Main Stage

#### **Economia de escala: Oportunidades sócioeconômicas globais para ter sucesso no varejo**

O poderoso impacto do varejo no produto interno bruto, tanto nos EUA como no mundo, é indiscutível e influenciado por múltiplos fatores. Venha ouvir peritos da área falar de seus insights e análises sobre o importante impacto que a indústria do varejo tem no produto interno bruto e na produção mundial, e os fatores sócioeconômicos que influenciam a confiança dos consumidores e a saúde geral dos mercados financeiros. Desde a nova visão sobre tarifas, o ritmo alucinante de escalagem da inovação e os últimos dias do Brexit, venha entender o quadro geral das previsões para os Estados Unidos, o mundo e as economias emergentes. Este diálogo destacará o futuro do varejo à luz dos muitos desafios e oportunidades apresentados pelo atual cenário sócioeconômico global.

Patrocínio de: AMEX

*Moderador: Steve Liesman, Repórter Sênior de Economia, CNBC*

*Palestrante(s):*

*Kara Swisher, Apresentador do Recode Decode Podcast; Contribuinte do New York Times; Co-fundador e Editor Geral, Recode*

*Janet Yellen, Ex-Presidente do Conselho de Governadores do Banco da Reserva Federal dos EUA*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

9:00 - 9:30

### Main Stage

#### **Mais coisas por vir: a Target investe em seus convidados e seu futuro**

Uma das marcas mais reconhecidas de todo o país, a Target relatou resultados inéditos, tendo em vista os benefícios antecipados de investimentos planejados de grande escala numa ampla gama de iniciativas estratégicas. Num bate-papo informal que terá lugar no Main Stage, o CEO da Target, Brian Cornell, discutirá como sua organização está reformulando suas lojas, reinventando suas marcas e reinvestindo no seu pessoal, ao mesmo tempo que atravessa um dos mais profundos períodos de mudança que o setor já viu até agora.

*Palestrante(s): Brian Cornell, Presidente do Conselho e CEO, Target Corp.*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

## **ÁREAS DE PARTICIPANTES**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

9:00 - 17:00

### **Feira (EXPO Hall) aberta**

Local: EXPO Hall, Piso 1 and 3

### **Laboratório da Inovação da NRF**

Os exibidores do [Innovation Lab](#) mostram as "tecnologias do futuro" e como elas vem transformando a forma que os varejistas comercializam, se conectam e atendem seus clientes, numa demonstração interativa e imersiva. Os visitantes terão a oportunidade de experimentar os avanços mais recentes em realidade aumentada, inteligência artificial, aprendizagem automática, reconhecimento facial, big data, robótica, e muito mais.

Patrocínio de: Badger, CGI, DecisionMines, Mastercard

Local: Innovation Lab, Piso 4

### **NRF Lounge**

O NRF Lounge é onde você encontra uma poltrona para descansar, encontrar colegas e amigos, carregar seu telefone, e fazer um lanche rápido. Local: River Pavilion, Piso 4

### **Zona das Startups**

#### **Zona das Startups**

Na [Startup Zone](#), você vai interagir com a tecnologia do futuro. Localizada no River Pavilion, próximo ao Innovation Lab, esta nova área recebe as últimas startups que surgiram para apresentarem seus produtos super inovadores através de demonstrações práticas.

Patrocínio de: Instituto Internacional e de Exportações de Israel

Local: Startup Zone, Piso 4

Aberto para: **Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.**

9:00 - 17:00

### **The Girls' Lounge**

The [Girls' Lounge](#) está vindo para a NRF 2019: Retail's Big Show. The Girls' Lounge, mantido pela organização feminina The Female Quotient, cria lojas relâmpago (pop-ups) experienciais em

conferências globais, grandes empresas e campus universitários onde as mulheres podem se conectar, colaborar e promover mudanças juntas. Todo o poder para o grupo!

Este programa está aberto às mulheres que estão à frente (e agitam) o setor varejista, presentes nesta NRF 2019. Aqui poderão participar de sessões exclusivas de perguntas e respostas, ter acesso a áreas de networking e participar de experiências especiais que incluem fotos gratuitas em estilo profissional.

Patrocínio de: EpiServer, Microsoft, The Female Quotient

Local: Crystal Palace, Piso 3

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

9:15 - 9:45

### **Os dados determinam roupas para resorts: A história da Lilly Pulitzer**

Patrocínio de: Snowflake

*Palestrante(s): Max Beaumont, Supervisor de Inteligência de Negócios, Lilly Pulitzer*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

### **Executivos com mais de 50 anos de experiência discutem estratégias empresariais de lucro e performance de sucesso**

Patrocínio de: Profitect

*Palestrante(s): Guy Yehiav, CEO, Profitect*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

### **Como a análise de vídeos da Ultinous reduziu as filas nas lojas Rossmann em 75%**

Patrocínio de: Ultinous

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

### **Criando Embaixadores de Marca, tanto colaboradores como clientes**

Patrocínio de: Hughes

*Palestrante(s):*

*Lynn Loignon, Consultora de Comunicação no Varejo, Loignon Associates*

*Mike Tippets, VP de Marketing e Desenvolvimento Organizacional, Hughes Network Systems, LLC*

*Alan Langford, Dir. Sr. de Comunicações de Rádio e TV, JCPenney*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

### **O cliente em primeiro lugar: Sete regras para prosperar na revolução do varejo**

Patrocínio de: Dunnhumby

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **Produced by Qualtrics**

Patrocínio de: Qualtrics

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

9:30 - 10:00

### **Main Stage**

#### **No topo do mundo: Controlando os atuais mercados de varejo internacionais**

A expansão global tornou-se uma das mais dinâmicas estratégias de crescimento explorada por varejistas líderes. Ganhar acesso a novos clientes e mercados ainda não suficientemente explorados oferece uma oportunidade atraente para propiciar o crescimento das vendas. Antes de desenvolver uma estratégia global, os varejistas devem entender sua proposta única de valor, as capacidades operacionais e a estrutura organizacional, bem como a natureza singular do mercado no qual tentam entrar. Em conversas sucessivas, líderes de duas das marcas top mundiais, Alibaba e Walgreens Boots Alliance, discutem o que é necessário fazer para expandir além de suas fronteiras nacionais, entrar nos mercados emergentes, e aproveitar o sentimento local em termos de consumo.

*Moderador: Ian McGarrigle, Chairman, World Retail Congress*

*Palestrante(s):*

*J. Michael Evans, Presidente, Alibaba Group*

*Alex Gourlay, Co-Diretor de Operações, Walgreens Boots Alliance*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

9:30 - 10:00

### **Innovation Stage**

**Onde você se encontra na Curva de Adoção? Um relatório da NRF/IBM sobre pesquisa de**

## automação

Até 2021, varejistas e companhias de produtos de consumo estarão usando amplamente a automação movida a Inteligência Artificial em toda a sua manufatura, cadeia de fornecimento, operações, logística, e processos de marketing. Nesta sessão, Katherine Cullen (Diretora de Insights de Varejo e Consumo da NRF) e seu painel de profissionais do varejo discutirão os dados e insights que recolheram em pesquisa detalhada de mais de 2.000 varejistas em 23 países sobre o tópico da IA e aprendizagem automática. Venha entender como a IA pode incrementar a qualidade e rapidez das decisões, o impacto que ela terá sobre as competências dos colaboradores e a cultura corporativa, e até as novas categorias de risco que surgirão como resultado do uso disseminado da automação habilitada por IA.

*Moderador: Katherine Cullen, Diretora de Insights de Varejo e Consumo, National Retail Federation*

*Palestrante(s): Bindu Thota, VP de Tecnologia, zulily*

Local: Innovation Stage, Piso 4

Aberto para: Full Conference Pass

10:15 - 10:45

## Innovation Stage

### Tour das lojas: As melhores lojas com tecnologia integrada em NYC

Não é segredo que a última década foi caracterizada pela disrupção causada pelas tecnologias digitais. Para as marcas alavancarem os benefícios da tecnologia, é essencial promover uma experiência mais imersiva e eficiente para os clientes e colaboradores. Vamos levá-lo(a) para um tour virtual de Nova York para ver como as marcas estão utilizando o melhor dos modelos digital e físico para criar experiências não só convincentes, mas que levam à conversão dos clientes.

***Os Store Tours são oferecidos em parceria com o Retail Design Institute e a Accenture. O aplicativo Store Tour App foi criado pela Accenture.***

*Palestrante(s):*

*Shaye Anderson, Diretora de Gestão de Programas e Experiência dos Clientes, Nordstrom, Inc.*

*Jeff Halverson, VP de Operações das Lojas e Desenvolvimento de Novas Lojas, Ulta Beauty*

*Karen Voelker, Líder Global da Rede de Inovação de Clientes, Accenture*

Local: Innovation Stage, Piso 4

## **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

10:15 - 10:45

### **Como a automação movida a Inteligência Artificial já demonstra ser uma poderosa vantagem no varejo**

Patrocínio de: IBM

*Palestrante(s): Stephen Laughlin, Gerente-Geral para a Indústria de Consumo, IBM Corporation*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **Como ganhar mais visibilidade nos momentos mais importantes do varejo**

Patrocínio de: Cisco

*Palestrante(s):*

*Rajesh Reddy, Diretor de Gerenciamento de Produto, Cisco*

*Susie Wee, VP, Diretora de Tecnologia, Cisco*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

10:30 - 11:00

### **Feature Stage**

#### **Espírito e alma: Como a autenticidade e propósito podem gerar afinidade e impulsionar a demanda**

*Palestrante(s): Peter McGuinness, Diretor Comercial e de Marketing, Chobani*

Local: Hall E, Piso 1

Aberto para: **Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.**

10:30 - 11:00

### **The Girls' Lounge**

#### **Prontas para mudar o jogo e provocar impacto: O poder das organizações dirigidas por mulheres**

As mulheres têm uma longa história de atuar no seio de organizações que têm grande impacto em suas comunidades. Esta palestra focaliza as organizações dirigidas por mulheres que ajudaram a elevar suas comunidades a melhores níveis.

Local: The Girls' Lounge, Piso 3

### **Sessões Paralelas**

Aberto para: Full Conference Pass

10:30 - 11:15

#### **Uma ponte entre os lados físico e digital: Produtos, experiências e consumidores inspirados**

Vendendo mercadorias personalizadas online; escolhendo lojas físicas como parceiras para lançar marcas digitalmente nativas; usando a tecnologia para aprimorar as experiências presenciais e reproduzi-las também nos canais digitais, ou seja, os varejistas estão fundindo de forma criativa os ambientes online e offline para criar produtos ainda melhores, atraírem mais consumidores e reforçarem a fidelização às marcas. Venha ouvir histórias inovadoras de marcas tais como Framebridge e Disney que serão fonte de inspiração para a sua estratégia de engajamento do cliente e contribuirão aos seus resultados.

*Palestrante(s):*

*Eric Caballero, Vice-Presidente e Gerente Geral, The Walt Disney Company*

*Susan Tynan, Fundadora e CEO, Framebridge*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

#### **O mundo conectado: Avanços que transformarão sua vida**

Na medida em que nossas vidas vão ficando cada vez mais conectadas, as marcas vão usando a tecnologia inteligente para contribuir com um valor significativo às vidas dos consumidores. As experiências vencedoras não são só fáceis – elas são também simples de realizar, personalizáveis e envolventes. Venha ouvir a Presidente e CEO da Sleep Number, Shelly Ibach, e um representante da Whirlpool explicarem como as plataformas de tecnologia conectada nos segmentos de camas e colchões, aparelhos domésticos e automóveis estão criando relações extremamente confiáveis com os clientes, ao provocar disrupção nestes segmentos pelo oferecimento de experiências propositadas que mudam a vida dos clientes.

*Moderador: Ken Nisch, Chairman, JGA*

*Palestrante(s): Shelly Ibach, Presidente e CEO, Sleep Number*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

#### **A revolução da inteligência artificial chegou para ficar**

A capacidade da Inteligência Artificial de determinar o que mais venderá, a que preço e onde comercializar o produto da forma mais eficaz não é mais um sonho para o futuro, mas uma

realidade atual. Especialistas das empresas JD, Guess? e Markable, junto com o pessoal da Coresight Research, mostram e discutem como a transformação da IA está ocorrendo no varejo, não só revolucionando a funcionalidade dos produtos e serviços, mas também a forma em que são criados e lançados.

*Moderador: Deborah Weinswig, CEO e Fundadora, Coresight Research*

*Palestrante(s):*

*Edward H.J. Park, VP Sênior da América do Norte, Guess?, Inc.*

*Joy Tang, CEO, Markable AI*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

### **A guerra pelo talento: As estratégias dos varejistas para atender às necessidades atuais de contratação**

*Moderadora: Ellen Davis, VP Sênior da NRF, Presidente da NRF Foundation*

*Palestrante(s): Todd McClement, SPHR, Diretor de Aquisição de Talentos, Kohl's Department Stores*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:00 - 11:30

### **Como pagar por isto: Estratégias de TI e compensações necessárias para acelerar a inovação**

Patrocínio de: Rimini

*Palestrante(s): Sebastian Grady, Presidente, Rimini Street, Inc.*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **Criando experiências marcantes: Inspirado pelo design, movido a tecnologia**

Patrocínio de: Wipro

*Palestrante(s): Hari Shetty, VP Sênior de Varejo e Digital, Wipro Technologies*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

11:00 - 11:30

**Innovation Stage**

## **Satisfação sistemática! Como a Sheetz e a Rituals sempre deleitam seus clientes**

Não é à toa que os clientes adoram a Sheetz – cadeia de lojas de conveniência/deli/posto de gasolina – e a Rituals – produtos cheirosos para a casa e o corpo. Ambas as companhias estabeleceram como missão usar sistematicamente os dados para criar e instalar a tecnologia necessária para deleitar os seus clientes. Venha ouvir Phillip Jackson, co-apresentador do podcast Future Commerce, que conversará com representantes da Sheetz, Rituals e CG (firma de consultoria em tecnologia) sobre dados, tecnologia e abordagens que usam para melhor entender e servir de maneira rentável aos seus clientes. Entre os tópicos que discutirão, estão: as ramificações de toda a companhia Sheetz que estão revolucionando a forma como os clientes fazem pedidos de alimentos; como a Rituals arma seus embaixadores de marca com os dados certos para oferecer serviços personalizados a cada cliente; e os insights relevantes que a CGI detectou em diferentes segmentos verticais da indústria, que podem ser usados por varejistas para incrementar seus resultados de vendas.

Patrocínio de: CGI

*Moderador: Phillip Jackson, Apresentador de Future Commerce*

*Palestrante(s):*

*Dave Henderson, Presidente de Operações nos EUA, CGI*

*Emily Sheetz, VP de Desenvolvimento e Execução de Estratégias, Sheetz*

*Marjolein Westerbeek, Presidente, Rituals Cosmetics USA*

Local: Innovation Stage, Piso 4

Aberto para: Full Conference Pass

11:00 - 11:45

### **Feature Stage**

#### **Fundadores em destaque: Jornadas empresariais rumo à inovação e o comércio**

Num bate-papo informal após outro, venha ouvir dois grandes empreendedores falarem de como criaram novas variedades de varejo. O co-fundador da Allbirds, Tim Brown, desenvolveu uma marca inovadora e sustentável de calçado que virou uma obsessão entre os consumidores. Michael Rubin, fundador da Fanatics, já lançou múltiplas companhias globais, fortes em tecnologia e altamente verticalizadas que oferecem produtos vencedores sob demanda. Nesta sessão 2 por 1, o moderador Jason Del Rey da Recode explorará os pontos de vista desses representantes sobre o engajamento de cliente de próxima geração e sobre o que realmente diferencia as marcas dessas companhias, tanto operacional como filosoficamente.

*Moderador: Jason Del Rey, Editor Sênior de Comércio, Recode*

*Palestrante(s):*

*Tim Brown, Co-CEO e Co-fundador, Allbirds*  
*Michael Rubin, Fundador e Chairman Executivo, Fanatics*  
Local: Hall E, Piso 1

Aberto para: **Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.**

11:00 - 12:00

### **The Girls' Lounge**

#### **Como mulheres líderes podem se destacar em indústrias dominadas por homens**

Mulheres líderes falam de como superaram obstáculos para chegarem a posições de liderança em setores dominados tradicionalmente pelos homens. Além disso, revelam para as futuras líderes do sexo feminino o que elas queriam ter sabido quando ainda lutavam para subir nos escalões das empresas.

*Palestrante(s):*

*Sophie Kelly, Vice-Presidente Sênior de Whiskey Norte-Americano, Diageo*

*Sarah Miller, VP Sênior e Diretora de Informática, Neiman Marcus*

Local: The Girls' Lounge, Piso 3

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:30 - 13:30

### **Food Truck Alley**

Não deixe de visitar a área dos Food Trucks para se deliciar com as comidas oferecidas pelos artesãos culinários das “cozinhas móveis” de Nova York.

Local: Do lado de fora do South Concourse (acima do Hall E), Piso 2

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:45 - 12:15

#### **Na direção certa – Como o Home Depot usa o software Tableau e a aprendizagem automática para melhor definir as responsabilidades dos fornecedores**

Patrocínio de: Tableau

*Palestrante(s):*

*Jeff Huckaby, Diretor do Segmento de Mercado Global, Varejo e Bens de Consumo, Tableau Software*

*David Berry, Líder de Inteligência de Negócios, Comércio Customizado Global, The Home Depot*  
*Chase Ziemann, Diretor de Análises, Comércio Customizado Global, The Home Depot*  
Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

### **Transformação digital, inovação e o varejista orientado a objetivos**

Patrocínio de: SAP

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

### **Inovar ou morrer: Fechando a brecha entre o mundo físico e o digital**

Patrocínio de: BookingBug

*Palestrante(s): Glenn Shoosmith, CEO e Fundador, BookingBug*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

### **Produced by DSI**

Patrocínio de: DSI

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

### **Canadian Tire Corp (pneus) usa Gerenciamento de Dados Mestres (MDM) de produto para unir suas marcas menores de varejo**

Patrocínio de: Stibo

*Palestrante(s): Kim Jack, VP Adjunta de Merchandising, Sourcing e Marketing na Prestação de TI, Canadian Tire Corporation*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **Abandonando sua solução atual: Migrando seu ecommerce para uma plataforma de microserviços**

Patrocínio de: Skava/Kallidus

*Palestrante(s): Jon Feldman, Diretor Sênior de Marketing de Produto, Skava*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

12:15 - 12:45

### **Innovation Stage**

#### **Reforçando a conveniência dos clientes: Apresentações relâmpago**

Os avanços da tecnologia de varejo permitem aos consumidores comprar qualquer coisa em

qualquer lugar e a qualquer momento. Por isto, os varejistas tem que se adaptar rapidamente para oferecer ao cliente uma experiência de compras inteligente e sem contratempos. Nesta segunda parte das sessões de apresentação de argumentos do Innovation Lab, convidamos cinco startups em estágio inicial para discutirem as ferramentas de tecnologia que criaram para facilitar a comunicação entre os consumidores e as marcas e lojas, e oferecer o que está sendo chamado de novo programa de fidelização, ou seja, a “conveniência”.

*Moderador: Seth Webb, Diretor Executivo, Tusk Ventures*

*Palestrante(s):*

*Mike Futch, Presidente, Tompkins Robotics*

*Al Gerrie, Co-fundador e CEO, ZigZag Global*

*Madhu Konety, Fundador e CEO, IceCream Labs Inc*

*Sara Whiffen, Fundador e CEO, rohvi*

Local: Innovation Stage, Piso 4

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

12:30 - 13:00

### **Como a Best Buy está usando tecnologia móvel para reinventar o processo de merchandising**

Patrocínio de: One Door

*Palestrante(s):*

*Tom Erskine, Diretor de Marketing e VP Sênior de Produtos, One Door*

*Aaron Pyles, Diretor Sênior de Operações de Varejo, Best Buy*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **O varejista altruísta: Ganhando clientes na era da infidelidade**

Patrocínio de: CiValue

*Palestrante(s):*

*Julie Currie, VP Sênior de Liderança de Produtos de Varejo, Nielsen*

*Joel Percy, Diretor de Consultoria Estratégica, ciValue*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

12:30 - 13:30

### **Almoço para participantes registrados a conferência completa**

Patrocínio de: ActiveViam

Local: Hall E, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

13:00 - 13:30

### **Innovation Stage**

#### **Da prancheta para a realidade: Como os varejistas fazem a inovação ganhar vida**

Patrocínio de: Badger

*Moderador: Joe Skorupa, Diretor Editorial, RIS News*

*Palestrante(s):*

*Nick Bertram, Presidente, GIANT Food Stores, LLC*

*Steven Platt, Diretor e Fellow de Pesquisa, Retail Analytics Council (RAC)*

*Tim Rowland, CEO, Badger Technologies*

Local: Innovation Stage, Piso 4

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

13:30 - 14:00

#### **Abandonando sua solução atual: Migrando seu ecommerce para uma plataforma de micros serviços**

Patrocínio de: Skava

*Palestrante(s): Linda Bustos, Diretora, Estratégia de Experiência Digital, Skava*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

#### **Além dos milênios: Como atrair e reter o consumidor atual**

Patrocínio de: Toshiba

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

### **Produced by Avery Dennison**

Patrocínio de: Avery Dennison

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

### **Faça como a UNTUCKit – Desbloqueie o omnicanal agora mesmo**

Patrocínio de: FitForCommerce

*Palestrante(s):*

*Mark Steele, Diretor de Controle de Riscos, NewStore*

*Bernardine Wu, CEO, FitForCommerce*

*Aaron Sanandres, Co-fundador e CEO, UNTUCKit*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

### **Libere o potencial da sua força de trabalho**

Patrocínio de: WorkJam

*Palestrante(s): Mike Zorn, VP, Estratégia do Local de Trabalho, WorkJam*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **Apoiando a expansão das lojas físicas com Cisco Meraki**

Patrocínio de: Cisco

*Palestrante(s): Imran Idrees, Gerente de Marketing de Produto, Cisco*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: **Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.**

13:30 - 14:00

### **The Girls' Lounge**

#### **Mentoria em qualquer direção**

Os estudos demonstram que as mulheres que têm mentores têm maior probabilidade de serem promovidas. A mentoria não tem que ser formalizada e não é somente de cima para baixo, mas para todos os lados. Nesta apresentação, líderes comentam como identificar um mentor, como ser um mentor, e como estabelecer relações que se tornarão a chave do sucesso.

*Palestrante(s):*

*Jill Braff, Presidente, BRIT + Co*

*Michelle Garvey, Vice-Presidente Executiva e Diretora de Informática, J. Crew*

Local: The Girls' Lounge, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

14:00 - 14:30

### **Innovation Stage**

#### **Sessão no Innovation Stage**

*Moderador: Richard Kestenbaum, Co-fundador e Sócio, Triangle Capital*

Local: Innovation Stage, Piso 4

Aberto para: Full Conference Pass

14:15 - 15:00

### **Feature Stage**

#### **Mudança de paradigma de produto: Merchandising centrado no cliente numa era de dados e agilidade das decisões**

Tem havido muita conversa sobre como entender e atender às necessidades das várias gerações, desde os Baby Boomers até a Geração Z, mas cada uma delas vem evoluindo e se fragmentando. Qual é o segredo para se manter atualizado com todas estas mudanças? É a velocidade de entrada no mercado e o foco no cliente. Aprenda como uma cultura focalizada no cliente e movida a dados pode promover maior agilidade, encurtar as cadeias de fornecimento e garantir que você apresente o sortimento mais produtivo, sempre.

Patrocínio de: First Insight

*Palestrante(s):*

*Mark Chrystal, Diretor de Análises, rue21*

*Michael Gilbert, VP Executivo de Desenvolvimento de Produto, Kohl's*

*Greg Petro, Fundador e CEO, First Insight*

Local: Hall E, Piso 1

### **Sessões Paralelas**

Aberto para: Full Conference Pass

14:15 - 15:00

#### **Store Tour 2019 – Os mais interessantes novos conceitos de NYC**

Sob o comando de peritos, o tour virtual organizado pelo Retail Design Institute mostra o que há de mais novo e empolgante na área de varejo em New York City, dando-lhe um gostinho do que verá quando surfar pela última onda de novas lojas. Desde a animação visual que inclui texturas, cores, materiais e merchandising visual, até as dimensões, escala e aspectos

inesperados – vamos atuar sobre todos os sentidos e apresentar uma mistura de formatos criativos. Entre os convidados para falar este ano estão David Dancer de MedMen e Rob Smith, fundador do The Phluid Project. Venha nos visitar para ter uma visão rápida do tour e pegar sua cópia impressa do mapa, ou então baixe o mapa guiado a partir do aplicativo do The Big Show.

***Os Store Tours são oferecidos em parceria com o Retail Design Institute e a Accenture. O aplicativo Store Tour App foi criado pela Accenture.***

Palestrante(s):

*David Dancer, Diretor de Marketing, MedMen*

*Ray Ehscheid, RDI, Diretor de Serviços aos Clientes, Varejo e Setores Financeiros, IA Interior Architects*

*Rob Smith, Fundador, The Phluid Project*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

### **O ecossistema das startups: Criando marcas que rompem o molde**

O varejo digital dirigiu seus holofotes para as startups beligerantes que desafiam as empresas já estabelecidas – categorias e marcas muito bem estabelecidas foram deixadas de pernas para o ar, praticamente da noite para o dia – criando um ambiente de varejo muito dinâmico. Venha ouvir três novas empresas super ágeis e astutas aplicando uma cultura de experimentação, exposição ao risco e agilidade inovadora ao enfrentar companhias já estabelecidas que contra-atacam com maior poder, recursos e estabilidade. Quem vai vencer – e como?

*Moderador: Emily Heyward, Co-fundadora e Estrategista Chefe, Red Antler*

Palestrante(s):

*Rachel Cohen, Co-fundadora and Co-CEO, SNOWE*

*Steve Gutentag, Co-fundador, Keeps*

*Stephen Kuhl, Co-fundador e CEO, Burrow*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

### **Tendências a acompanhar com as poderes globais do varejo**

Que varejistas estão tendo sucesso a nível global e o que podemos aprender com eles? Com mais de 20 anos de dados de benchmarking por trás delas, o que estas histórias de sucesso nos mostram sobre as tendências mundiais da economia e do nosso setor? Nesta sessão, a Deloitte traçará um painel exclusivo do varejo internacional em 2019.

*Moderador: Natalie Berg, Analista do Varejo, Autora e Fundadora, NBK Retail*

*Palestrante: Ira Kalish, Economista Chefe Global, Deloitte*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

## **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

14:15 - 15:00

### **O que os varejistas precisam saber de imediato sobre o mundo digital**

Patrocínio de: Precima

*Palestrante(s): Greg Girard, Diretor do Programa de Estratégias Inteligentes Mundiais de Merchandising e Marketing de Produtos, IDC Retail Insights*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

### **Como as análises de omnicanal criam sortimentos perfeitos, preços e dimensões em escala**

Patrocínio de: SAS

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **Aumentando seu resultado líquido através de uma operação conectada e completa de atendimento de pedidos**

Patrocínio de: SSI Schaefer

*Palestrante(s): Mark Dickinson, Diretor de Soluções de TI para a América do Norte, SSI Schaefer*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: **Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.**

14:30 PM - 15:00

### **The Girls' Lounge**

#### **Redefinindo a masculinidade no varejo para promover um mundo mais igualitário**

Em função dos movimentos #MeToo e #TimesUp, os homens buscam definir qual é o seu novo lugar dentro dessa dinâmica de mudança do poder. Nesta sessão, líderes discutem como o setor varejista sofreu o impacto das mudanças nos papéis dos homens e porque a redefinição da masculinidade no varejo pode ajudar a promover a igualdade de gênero na sociedade como um todo.

*Palestrante(s): Heidi Zak, Co-fundadora e Co-CEO, ThirdLove*

Local: The Girls' Lounge, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

14:45 - 15:15

## **Innovation Stage**

### **Da ausência do caixa ao caixa automático – o que é preciso saber sobre as últimas tecnologias de pagamento que priorizam a conveniência dos clientes**

Está em curso um movimento de maior autonomia, sendo que as opções para fazer isto aumentam a cada dia. Mas qual seria a melhor opção para a sua operação específica? Esta sessão de apresentações relâmpago lhe ajudará a entender quais são as últimas opções de pagamento a chegar ao mercado. Cinco startups líderes terão cada uma cinco minutos para lhe convencer por que a tecnologia que oferecem é a melhor opção para o seu caso. Você não pode perder esta sessão, porque a próxima geração de shoppers não quer ficar esperando na fila.

*Moderador: Chris Hardisty, VP de Varejo e Digital, Lacoste*

*Palestrante(s):*

*Francois Chaubard, CEO, Focal Systems, Inc.*

*Lindon Gao, Co-fundador e CEO, Caper*

*Steve Gu, Co-fundador e CEO, AiFi*

*Krishna Motukuri, Co-fundador e CEO, Zippin*

*Pradeep Pydah, Fundador e CEO, Maxerience*

Local: Innovation Stage, Piso 4

## **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

15:15 - 15:45

### **A jornada varejista da Nike em direção à nuvem**

Patrocínio de: Amazon Web Services

*Palestrante(s): Phil Thompson, Diretor de Tecnologia para o Varejo, AWS*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

### **O futuro da fidelização: Repensando a relação com o cliente**

Patrocínio de: Narvar

*Palestrante(s):*

*Amit Sharma, CEO e Fundador, Narvar*

*Lee Newell, VP de Operações, Design Within Reach*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

### **A transformação digital não termina na experiência do cliente**

Patrocínio de: Anaplan

*Palestrante(s): Ara Gopal, Diretor Sênior de Produtos de Consumo e Varejo, Anaplan*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

### **Como vencer no comércio digital global: Varejo global, lojas satélite por país ou mercado?**

Patrocínio de: FitForCommerce

*Palestrante(s):*

*Bernardine Wu, CEO, FitForCommerce*

*Cynthia Hollen, Presidente/EUA, eShopWorld*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

### **Painel sobre a disrupção experiencial: Como o ecossistema Combinatorial Intelligence™ permite a diferenciação através de uma personalização meticulosa**

Patrocínio de: Enterworks

*Palestrante(s):*

*Rick Chavie, CEO, Enterworks*

*Dr. Munther Dahleh, Professor e Pesquisador, MIT IDSS*

*Steven Platt, Diretor e Fellow de Pesquisa, Retail Analytics Council (RAC)*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **O futuro do trabalho: Como uma tecnologia inovadora de força de trabalho otimiza a experiência do cliente**

Patrocínio de: Kronos

*Palestrante(s):*

*Steve Wilson, Diretor Executivo de Prática do Varejo, MarketSource, Inc.*

*Aaron Locke, Diretor de Gestão da Força de Trabalho e Operações de Lojas, GameStop*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

15:30 - 16:00

**Main Stage**

**Sorte nos princípios fundamentais: Alavancando a intrepidez operacional como vantagem**

## **estratégica**

As lojas de materiais de construção e decoração tem se dado muito bem nos últimos anos, principalmente em função do pujante mercado imobiliário e do alto nível de confiança dos consumidores em termos de despesas discricionárias. Mas para criar e sustentar um mercado como este, é preciso muito mais do que a sorte com a prosperidade econômica. Ouça a visão do presidente e CEO da Lowe's, Marvin Ellison, que buscou fortalecer esta grande rede de materiais e decoração ao focalizar incansavelmente na excelência operacional e nos princípios fundamentais do varejo. Ele discutirá sua abordagem que incluiu desde adotar uma nova perspectiva para analisar o pessoal nos escalões mais elevados, até a simplificação dos negócios da empresa. Marvin salienta a importância de conceber uma missão bem clara e precisa e acredita que os líderes de hoje têm que se comunicar com transparência se quiserem ter um efeito profundo sobre a performance operacional.

*Palestrante: Marvin Ellison, Presidente e Diretor Executivo, Lowe's Companies, Inc.*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

## **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

16:00 - 16:30

### ***Como gerar um equilíbrio entre medo, risco e dedicação ao cliente para deslançar o crescimento do omnicanal***

Patrocínio de: Signifyd

*Palestrante(s): Indy Guha, VP de Marketing Empresarial, Signifyd*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

### **Desconexão entre as lojas e os consumidores: Como fechar essa brecha?**

Patrocínio de: Revionics

*Palestrante(s):*

*Cheryl Sullivan, Diretor de Marketing e Estratégia, Revionics*

*R Ray Wang, Analista Principal, Fundador e Chairman, Constellation Research*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

### **Como a ciência constrói relações**

Patrocínio de: Optimove

*Palestrante(s): Pini Yakuel, Fundador e CEO, Optimove*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

### **Os inovadores aplicativos da web são o futuro das compras via celular**

Patrocínio de: Magento, an Adobe Company

*Palestrante(s):*

*Christopher Sater, Chrome Partnerships, Google*

*Peter Sheldon, Diretor Sênior de Estratégia, Magento, an Adobe Company*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

### **Varejo experiencial – Arquitetura de um ambiente imersivo do cliente**

Patrocínio de: Comcast

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **Como a Lucky Brand otimizou a alocação e o atendimento de pedidos pela loja com um sistema analítico avançado**

Patrocínio de: Celect

*Palestrante(s):*

*John Andrews, CEO, Celect*

*Vivek Farias, Diretor de Tecnologia, Celect*

*Michael Relich, Diretor de Operações, Lucky Brand*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

16:00 - 16:45

### **Main Stage**

#### **Além do burburinho: Um visão equilibrada do varejo em 2019**

Sem papas na língua, Scott Galloway, fundador da L2 (agora, Gartner L2) e professor da NYU Stern School of Business, toma o pulso do setor do varejo como ninguém mais sabe fazer. Conhecido por identificar "Vencedores e Perdedores", Galloway usa insights com base em dados para fazer previsões sobre o futuro do varejo e do e-commerce. No ano passado, Galloway previu que a Amazon iria comprar a Whole Foods logo antes de anunciarem o negócio fechado. Venha ouvir Galloway encerrar o programa da segunda-feira com um visão prognóstica da situação do varejo e ecommerce em 2019, e o que a crescente supremacia das power players da área tecnológica (Big Tech) significa para todos. Após a apresentação, Scott receberá no palco Kirsten Green, fundadora e sócia executiva da Forerunner Ventures, para um

bate-papo no estilo "Vencedores e Perdedores" sobre as maiores tendências e desafios que terão impacto sobre as organizações e os varejistas, ao entrarmos em 2019.

*Palestrantes:*

*Scott Galloway, Fundador, L2 Inc, agora Gartner L2*

*Kirsten Green, Fundadora e Sócia Executiva, Forerunner Ventures*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

16:15 - 17:00

### **Happy Hour**

Patrocínio de: Acceo, Amplero, Checkpoint, FIS, Nutanix

Local: EXPO Hall, Pisos 1 e 3, e Piso 4

## **Terça-feira, 15 de Janeiro de 2019**

---

Aberto para: Full Conference Pass

8:00 - 8:30

### **Main Stage Buzz Break – Pausa para recarregar as baterias**

Patrocínio de: Store Display USA, Inc.

Local: Special Events Lobby, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

9:00 - 9:30

### **Main Stage**

#### **Reconstruindo a trajetória do cliente pelas lentes da experiência**

A revolução do varejo avança decisivamente por meio daqueles que ousam reescrever as regras, passando de tendências negativas para recompensas e informes de resultados positivos. O CEO da Macy's, Jeff Gennette, colocou em marcha uma surpreendente mudança de ritmo ao pensar criativamente sobre como deveria ser a trajetória dinâmica de um cliente. Venha ouvir Jeff e os promotores de mudanças por ele convidados -- Vibhu Norby, Fundador e CEO da B8ta; Rachel Shechtman, Fundadora e CEO da STORY; e Beck Besecker, Fundador e CEO da Marxent – discutirem como a reconfiguração do varejo experiencial pelas lojas, online, e por dispositivos móveis constitui uma receita de sucesso para quem quiser ocupar a mente do novo

consumidor.

*Moderador: Jeff Gennette, Chairman e Diretor Executivo, Macy's, Inc.*

*Palestrante(s):*

*Beck Besecker, Fundador e CEO, Marxent*

*Vibhu Norby, CEO e Co-fundador, b8ta*

*Rachel Shechtman, Fundadora e CEO, STORY*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

## **ÁREAS DE PARTICIPANTES**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

9:00 - 16:00

### **EXPO Hall Open**

Local: EXPO Hall, Piso 1 and 3

### **Laboratório de Inovação da NRF**

Os exibidores do [Innovation Lab](#) demonstram as "tecnologias do futuro" e como elas vêm transformando a forma em que as lojas vendem, se conectam e servem aos seus clientes, por meio de uma demonstração interativa e absorvente. Os visitantes poderão experimentar os mais recentes avanços em realidade aumentada, inteligência artificial, aprendizagem automática, reconhecimento facial, big data, robótica e muito mais.

Patrocínio de: Badger, CGI, DecisionMines, Mastercard

Local: Inovação Lab, Piso 4

### **NRF Lounge**

O NRF Lounge é onde você encontra uma poltrona para descansar, encontrar colegas e amigos, carregar seu telefone, e fazer um lanche rápido.

Local: River Pavilion, Piso 4

### **Zona das Startups**

Na [Startup Zone](#), você vai interagir com a tecnologia do futuro. Localizada no River Pavilion, próximo ao Innovation Lab, esta nova área recebe as últimas startups que surgiram para apresentarem seus produtos super inovadores através de demonstrações práticas.

Patrocínio de: Instituto Internacional e de Exportações de Israel

Local: Startup Zone, Piso 4

Aberto para: **Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.**

9:00 - 16:00

### **The Girls' Lounge**

The Girls' Lounge, mantido pela organização feminina The Female Quotient, cria lojas relâmpago (pop-ups) experienciais em conferências globais, grandes empresas e campus universitários onde as mulheres podem se conectar, colaborar e promover mudanças juntas.

Todo o poder para o grupo!

Este programa está aberto às mulheres que estão à frente (e agitam) o setor varejista, presentes nesta NRF 2019. Aqui poderão participar de sessões exclusivas de perguntas e respostas, ter acesso a áreas de networking e participar de experiências especiais que incluem fotos gratuitas em estilo profissional.

Patrocínio de: EpiServer, Microsoft, The Female Quotient

Local: Crystal Palace, Piso 3

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

9:15 - 9:45

### **Última tendência da PUMA? Planejamento eficiente, integrado, de ponta a ponta**

Patrocínio de: Board

*Palestrante(s): Stefano Damiani, Diretor de Gestão de Portfólio de Programa, PUMA*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

### **Otimizando o caminho até a compra para o consumidor sempre ligado**

Patrocínio de: Redpoint

*Palestrante(s): Patrick Tripp, VP de Estratégia de Produto, RedPoint Global*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

### **Como a IA automatiza as decisões inteligentes sobre precificação e reabastecimento ao prever o que vem a seguir!**

Patrocínio de: JDA

*Palestrante(s): Desikan Madhavanur, VP Executivo e Diretor de Desenvolvimento de Produto, JDA Software*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

### **A melhor opção para pagamentos feitos na loja – alternativas de menor custo ao gateways de pagamento**

Patrocínio de: Acceo

*Palestrante(s): Michael Carrick, Desenvolvimento de Negócios nos EUA e Soluções de Pagamento, ACCEO Tender Retail*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

### **Incrementando a fidelização: Como a troca de pontos por recompensas no ponto de vendas faz os clientes voltarem à loja**

Patrocínio de: FIS

*Palestrante(s):*

*Sara Elinson, Diretora de Serviços de Assessoria de Transações, Ernst & Young*

*Brandon Logsdon, Presidente, Excentus Corp.*

*Mladen Vladic, Gerente Geral, Serviços de Fidelização, FIS Global*

*Dan Little, Gerente Geral, Marketing de Varejo- América do Norte, Shell*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **Trazendo o futuro para o espaço das etiquetas nas prateleiras**

Patrocínio de: Eversight

*Palestrante(s): David Moran, Co-fundador, Eversight*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

9:30 - 10:00

### **Main Stage**

### **O futuro AGORA: Como a China de hoje permite prever os padrões de compras e consumo de amanhã**

Na medida em que as organizações globais de varejo enfrentam cada vez mais concorrentes que só fazem forçar os limites, o setor comercial da China está explodindo, já que esse país está reconfigurando o varejo de uma forma muito além do que qualquer outro país desenvolvido – virando de cabeça para baixo o conceito de que o “varejo físico está morrendo” e se preparando para o consumidor do futuro. Nesta apresentação keynote, Deloitte e JD.com discutirão o panorama do varejo na China e as companhias daquele país que causam impacto

no setor, além de explorar as mudanças de comportamento do consumidor e os avanços tecnológicos que transformaram completamente o pensamento tradicional.

Patrocínio de: Deloitte

*Palestrante(s):*

*Harlan Bratcher, Diretor de Desenvolvimento de Negócios Globais, JD Fashion, JD.com*

*Rod Sides, Vice Chairman e Líder nos EUA de Varejo, Atacado e Práticas de Distribuição, Deloitte LLP*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

9:30 - 10:00

**Innovation Stage**

**Sessão no Innovation Stage**

Local: Innovation Stage, Piso 4

Aberto para: Full Conference Pass

10:15 - 10:45

**Innovation Stage**

**“Varejo sem fricção” (nada que afete negativamente a experiência do cliente) nestes tempos em que o consumidor está “sempre ligado”**

Enquanto prossegue a era do consumidor “sempre ligado”, também continua a demanda por níveis ainda mais elevados de facilidade, conectividade e eficiência na experiência de compras. Pedimos a Mark Taylor, Diretor Executivo da Capgemini que, junto a um painel de especialistas, examinassem como os varejistas e as companhias de tecnologia respondem a essas demandas. Venha ouvir como as empresas dos panelistas e outras marcas criaram trajetórias otimizadas do consumidor, tanto em termos de canais como de dispositivos, as quais combinam interações físicas com engajamentos digitais. Além disso, como permitiram aos seus clientes controlarem a relação de varejo nos seus próprios termos e aprimoraram toda a experiência de compras ao reforçar a natureza social do “sair às compras”.

Patrocínio de: Mastercard

*Moderador: Mark Taylor, Diretor Executivo e Líder Global de Engajamento com Clientes, Capgemini Invent*

*Palestrante(s):*

*John Frierson, Presidente, Fred Segal*

*Stephane Wyper, VP Sênior de Novas Parcerias de Comércio e Comercialização, Mastercard*  
Local: Innovation Stage, Piso 4

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

10:15 - 11:00

### **Eu, o varejo: IA, aprendizagem automática e outros fortes divisores de águas em preços e promoções**

Patrocínio de: Revionics

*Palestrante(s):*

*Cheryl Sullivan, Diretor de Marketing e Estratégia, Revionics*

*R Ray Wang, Analista Principal, Fundador e Chairman, Constellation Research*

*Leonardo Lage, Diretor de Inteligência Competitiva, Drogaria Araujo*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

### **Vigilância melhorada através de vídeo transforma as imagens em insights**

Patrocínio de: CDW

*Palestrante(s):*

*George Bentinck, Diretor de Produtos, Cisco Meraki*

*George Howard, Arquiteto de Negócios de Internet das Coisas, CDW*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **Produced by ArmorActive**

Patrocínio de: ArmorActive

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: **Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.**

10:30 - 11:00

### **The Girls' Lounge**

**Estilhaços no teto de vidro: A pressão pela liderança feminina nos conselhos das empresas**

As pesquisas demonstram que existem enormes vantagens em aumentar o número de mulheres nos conselhos de administração, entre elas, a diversidade de mentalidades e um melhor retorno sobre o capital. Nesta palestra, líderes de opinião falam das melhores práticas

para buscar e obter um assento no conselho e para equilibrar a proporção de mulheres em conselhos até agora dominados por homens.

*Moderadora: Shelley Zalis, CEO, The Female Quotient e Fundadora, The Girls' Lounge*

*Palestrante(s):*

*Mindy Grossman, Presidente e Diretora Executiva, WW International, Inc.*

*Joan Hornig, CEO e Designer de Joias, Joan Hornig Jewelry*

Local: The Girls' Lounge, Piso 3

## **Sessões Paralelas**

Aberto para: Full Conference Pass

10:30 - 11:15

### **As tendências que mantêm os Diretores da Área Digital acordados à noite**

Há tantas definições de diretores de área digital (CDO) quanto há abordagens de estratégia digital no comércio; além disto, esta função evolui tão rápido quanto muda o cenário de consumo. Os CDOs têm que fazer face aos clientes – assumindo totalmente a responsabilidade pela experiência destes – bem como focalizar as operações, promovendo a inovação internamente porque, cada vez mais, as marcas têm que dominar a tecnologia digital para continuarem a competir. Venha ouvir estes CDOs de segmentos verticais diversos do varejo contarem suas histórias especiais e oferecerem insights de como os varejistas podem lidar com as questões digitais mais prementes das empresas atuais e das que surgirão no futuro.

*Palestrante(s):*

*Carissa Ganelli, Diretora da Área Digital, Subway<sup>®</sup>*

*Rafeh Masood, VP Sênior e Diretor da Área Digital, BJ's Wholesale Club Inc.*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

### **Blockchain na berlinda: desmitificando seu futuro no varejo**

Os varejistas consideram a tecnologia de blockchain disruptiva, mas admitem logo em seguida que ela pode ser a resposta a muitos desafios operacionais e logísticos. A maioria deles não aceita pagamentos em criptomoedas... por enquanto! Mas estão explorando sua viabilidade para o processamento de pagamentos na parte administrativa. Será que blockchain é uma solução para a maior transparência na etiquetagem de produtos? Poderia oferecer aos consumidores um maior controle de seus próprios dados? Venha ouvir o que dizem os especialistas.

*Moderador: Mike Dudas, Fundador e CEO, The Block*

*Palestrante(s):*

*David Bouffard, VP, Assuntos Corporativos, Signet Jewelers Ltd.*

*Ken Seiff, Diretor Executivo, Blockchange Ventures*

*John Wantz, CEO, EVERY\**

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

**Um guia de Capital de Risco sobre a próxima geração de marcas de consumo**

Na medida em que prolifera o número de marcas digitalmente nativas e de venda direta ao consumidor, a tarefa do investidor de risco se torna cada vez mais complexa. Ou não? Venha ouvir veteranos e visionários da área de capital de risco enquanto debatem abertamente como eles estão avaliando a próxima geração de marcas e os novos conceitos de varejo, bem como as tendências que eles vêm observando no setor como um todo. Você ganhará insights sobre o processo de decisões de alto risco que eles já tomaram e como as lições aprendidas podem influenciar positivamente o seu próprio negócio.

*Moderador: Randy Yang, Diretor Sênior e Diretor de Desenvolvimento Corporativo, Marcas Digitais de Consumo, Walmart eCommerce*

*Palestrante(s):*

*Scott Friend, Diretor Executivo, Bain Capital Ventures*

*Dayna Grayson, Sócia, New Enterprise Associates*

*Adam Valkin, Diretor Executivo, General Catalyst*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

10:30 - 11:15

**Feature Stage**

**Anatomia de uma organização movida por sua missão**

Três líderes do universo de companhias inovadoras da Fast Company revelam os segredos por trás das suas empresas voltadas a objetivos — a origem de uma missão relevante, a disciplina organizacional necessária para sustentar essa missão ao longo do tempo, e o impacto do capitalismo consciente nos resultados, além de outras questões.

*Moderador: Jeff Beer, Editor Sênior, Fast Company*

*Palestrante(s):*

*Amy Smith, Diretora de Filantropia, TOMS*

*Jostein Solheim, Chefe da Divisão de Alimentos e Bebidas, América do Norte, Unilever*

Local: Hall E, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

11:00 - 11:30

### **Innovation Stage**

#### **Insuflando as emoções por meio da Realidade Aumentada e Realidade Virtual**

As experiências podem elevar a um outro nível as relações que os consumidores têm com as marcas e como eles percebem até mesmo as categorias mais básicas. Com uma correta inspiração, a cor de uma tinta pode transportar o comprador a uma catarata espetacular, um tempero pode conectá-lo a uma aldeia longínqua de Madagascar. As experiências movidas pela tecnologia permitem que os consumidores visualizem coisas de formas que inflamam suas emoções e aceleram suas decisões de compras. Veja como o poder de uma história bem contada pode ser otimizado pelas realidades aumentada e virtual.

*Moderadora: Gwen Morrison, CEO, Américas e Australasia, The Store - WPP*

*Palestrante(s):*

*Matt Jones, Diretor Sênior Online e Móvel, The Home Depot*

*Alia Kemet, Diretora de Estratégia Criativa e Digital, McCormick and Company*

*Eduardo Yamashita, Sócio Gerente e Diretor de Operações, Grupo GS& - Gouvêa de Souza*

Local: Innovation Stage, Piso 4

Aberto para: Full Conference Pass

11:15 - 11:45

### **Feature Stage**

#### **Um dinheiro bem gasto: Suas compras podem defender uma causa, com Rose Marcario, CEO da Patagonia**

Agora, mais do que nunca, os consumidores querem se alinhar com marcas que tenham valores semelhantes aos seus próprios. E quando os líderes governamentais não tomam posição sobre certas questões—ou quando tomam uma posição contrária aos valores de uma marca—varejistas e empresas intervêm para preencher a lacuna. Neste bate-papo informal mas que vai lhe fazer pensar muito, a CEO da Patagonia, Rose Marcario, discute os riscos e benefícios que as marcas enfrentam quando tomam uma posição de cunho político—e como ela lida com essas situações, no caso da Patagonia.

*Moderador: Jeff Beer, Editor Sênior, Fast Company*

*Palestrante(s): Rose Marcario, Presidente e CEO, Patagonia Works e Patagonia, Inc.*

Local: Hall E, Piso 1

Aberto para: **Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.**

11:00 - 12:00

### **The Girls' Lounge**

#### **Como ser seu melhor advogado: O poder da negociação**

A negociação é uma habilidade que pode ser aprendida, seja como fazer uma contra proposta, ou aumentar sua visibilidade, ou ainda assumir mais responsabilidade. Nesta palestra, líderes que já passaram por tudo isto ensinam como conseguir o que você quer, seja ser remunerado como merece ou solicitar um horário mais flexível.

Palestrante(s):

*Karen Beebe, Diretora de Informática, vineyard vines*

*Carissa Ganelli, Diretora da Área Digital, Subway<sup>®</sup>*

*Eileen Mockus, Presidente e CEO, COYUCHI*

Local: The Girls' Lounge, Piso 3

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:30 - 12:30

#### **Produced by TA Digital**

Patrocínio de: TA Digital

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

#### **Produced by Even**

Patrocínio de: Even

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

#### **Produced by Microsoft**

Patrocínio de: Microsoft

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

#### **São as pessoas que fazem o lugar: Insights sobre os locais de trabalho de lojas top**

Patrocínio de: Indeed

**Palestrante(s):**

*Carmen Bryant, Diretora de Marketing nos EUA, Indeed*

*Rosalind Chevreuil, VP Sênior de RH, Best Buy*

*Geoff Green, VP, Aquisição de Talentos, Foot Locker*

*Mayerland Harris, VP de RH, H-E-B*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

**Como a IA e a Nuvem estão promovendo a inovação no varejo**

Patrocínio de: Google

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

**Como as grandes lojas estão usando dados e análises para promover a inovação em omnicanal**

Patrocínio de: APT, a Mastercard Company

**Palestrante(s):**

*Anthony Bruce, CEO da APT e Presidente da Applied Analytics, Mastercard*

*Galagher Jeff, VP de Operações de Merchandising e Análises de Negócios, Walmart, Inc.*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:30 - 13:30

**Food Truck Alley**

Não deixe de visitar a área dos Food Trucks para se deliciar com as comidas oferecidas pelos artesãos culinários das "cozinhas móveis" de Nova York.

Local: Do lado de fora do South Concourse (acima do Hall E), Piso 2

Aberto para: Full Conference Pass

12:15 - 12:45

**Innovation Stage**

**Ser ousada. Ser legal. Ser generosa: O que diferencia as marcas icônicas do resto?**

Há três meios simples mas poderosos que as marcas icônicas exibem: ousar ser diferente, ter confiança para criar experiências em alto estilo, e ter objetivos sociais bem definidos. Nesta sessão, Ryan Brazelton, Diretor Executivo de Criação da Interbrand, demonstrará a solidez

desses conceitos dando exemplos de destaque sobre como marcas de varejo criam experiências singulares com a marca para, assim, engajar os consumidores. No processo, você aprenderá os princípios de design da experiência que pode usar para ajudar a sua marca a se manter Ousada, Legal e Generosa.

*Palestrante(s): Ryan Brazelton, Diretor Executivo de Criação, Interbrand*

Local: Innovation Stage, Piso 4

Aberto para: Full Conference Pass

12:30 - 13:30

**Almoço para participantes registrados a conferência completa**

Local: Hall E, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

13:00 - 13:30

**Innovation Stage**

**A economia da co-criação: Como marcas de sucesso usam a tecnologia para incrementar as vendas dentro da loja**

Todo varejista reconhece o valor de uma boa narrativa. Mas os varejistas de maior sucesso estão elevando suas narrativas a um nível pessoal ao adotar a chamada “Economia da Co-Criação” – o desdobramento de tecnologia inovadora que, de uma forma rentável, permite colaborações únicas entre clientes e colaboradores de vendas das lojas, tudo dentro da estrutura de uma promessa básica feita pela marca. Não perca o diálogo de Jeremy Duimstra, Co-fundador e CEO da MJD com Dan Hodges, CEO da CIM Store Tours, enquanto discutem como marcas como a Container Store, Apple, Levi Strauss e Sephora incrementam as vendas ao levar a experiência dentro da loja a um novo nível, usando a tecnologia experiencial.

*Moderador: Jeremy Duimstra, Co-fundador e CEO, MJD Interactive*

*Palestrante(s): Daniel Hodges, CEO da Consumers in Motion Tours*

Local: Innovation Stage, Piso 4

**Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

13:00 - 13:45 PM

## **A Inteligência Artificial e o ciclo de vida de localização imobiliária e construção das lojas**

Patrocínio de: Tango

Palestrante(s):

*Pranav Tyagi, Presidente e CEO, Tango*

*Mark Zygmuntowicz, VP Sênior de Desenvolvimento de Negócios, Tango*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

## **Histórias de sucesso: Como habilitar o programa de dropshipping (terceirização do atendimento de pedidos) de um fornecedor estratégico**

Patrocínio de: enVista

Palestrante(s): *Jim Barnes, CEO, enVista*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

## **O futuro de WFM (Planejamento de RH) está na tecnologia móvel: Um papo informal com Old Navy e Shyft**

Patrocínio de: Shyft

Palestrante(s):

*Brett Patrontasch, CEO, Shyft*

*Andrew Perry, Diretor de Operações das Lojas, Old Navy*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

## **Usando a tecnologia para melhorar a experiência do cliente dentro da loja**

Patrocínio de: C-B4

Palestrante(s):

*Irada Ben-Gal, Co-fundador e Chairman Ativo, Stanford University/C-B4*

*Bill Wood, Diretor da Área Digital, Barnes and Noble*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

## **Risco não é palavra, muito menos uma maldição para os seus negócios**

Patrocínio de: Radial

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

## **História de sucesso do cliente: Conectada e automatizada, a cadeia de fornecimento do futuro**

Patrocínio de: HighJump

Palestrante(s):

*Sean Elliott, Diretor de Tecnologia, HighJump*  
*Lori Jackson, Diretora de Fulfillment, Dollar Shave Club*  
Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: **Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.**

13:30 - 14:00

### **The Girls' Lounge**

#### **Você precisa de uma marca pessoal?**

Seu perfil no LinkedIn talvez seja sua ferramenta mais importante para atrair clientes, descobrir oportunidades de trabalho, ou expandir sua comunidade de negócios. Veja aqui como exibir sua marca pessoal no LinkedIn ao contar sua história de forma convincente e destacar suas competências mais valiosas, além de outros tópicos relacionados.

Local: The Girls' Lounge, Piso 3

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

14:00 - 14:30

#### **ROI efetivo, através da IA: Deslanche o potencial incluindo Tinyclues nos seus dados**

Patrocínio de: TinyClues

*Palestrante(s): Francois Laxalt, Diretor Sênior, Marketing de Produto, Tinyclues*

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

#### **Juntando RFID, IoT e IA para revolucionar a eficiência da cadeia de fornecimento**

Patrocínio de: Telecon

*Palestrante(s): Jacobo Penide, CEO, Telecon Galicia S.A.*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

#### **Precificação digital em tempo real – Ponto de inflexão do varejo?**

Patrocínio de: Pricer

*Palestrante(s): Charles Jackson, Presidente, Pricer Inc.*

Local: Stage 3, EXPO Hall, Piso 1

## **Três pilares que lideram o futuro do comércio conectado**

Patrocínio de: DMI

*Palestrante(s): John Blackburn, VP Executivo de Vendas, DMI*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

## **Como está o e-commerce de cartões-presentes das lojas neste final de 2018: Como sua marca se compara?**

Patrocínio de: CashStar

Palestrante(s):

*Theresa McEndree, VP de Marketing, Blackhawk Network*

*Nathan Safran, Diretor, Pesquisa, NAPCO Media*

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

## **Como tornar possível o impossível: Colocando em ação uma estratégia obcecada no cliente**

Patrocínio de: CUSTORA

*Palestrante(s): Corey Pierson, CEO e Co-fundador, Custora*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

14:00 - 14:30

### **Innovation Stage**

#### **Conheça os laboratórios de inovação do varejo!**

Conduzida por Scott Silverman, proprietário da Scott Silverman Associates e ex-Diretor da Shop.org, esta sessão reúne os responsáveis pelos laboratórios de inovação de três grandes lojas. Eles discutirão seus sucessos mais recentes e as iniciativas que financiam no momento, falando ainda de como uma melhor tecnologia e as expectativas cada vez maiores dos clientes terão impacto sobre o varejo no futuro próximo.

*Moderador: Scott Silverman, Co-fundador, GELF*

*Palestrante(s): Scott Emmons, Diretor e Fundador do Lab de Inovação, The Neiman Marcus Group, Inc.*

Local: Innovation Stage, Piso 4

Aberto para: Full Conference Pass

14:00 - 14:45

## Feature Stage

### **Tecnologia em primeiro lugar: Como o varejo reinventa talento e aquisição para a geração digital**

As companhias top ampliam continuamente sua capacidade ao contratar gente bem informada sobre tecnologias revolucionárias. Encontrar e recrutar novos colaboradores, que em geral não estão familiarizados com uma organização de legado, é apenas a metade do desafio. A outra metade é integrar esses novos contratados às operações da companhia para que eles consigam influenciar a cultura da empresa como um todo. Este painel explora como as organizações grandes ou pequenas atraem e integram esse talento de importância crítica.

*Moderador: Jeff Beer, Editor Sênior, Fast Company*

*Palestrante(s): Margo Downs, Diretora de Pessoal e Cultura, Stitch Fix*

Local: Hall E, Piso 1

Aberto para: **Varejistas, membros da NRF e representantes registrados da mídia.**

14:30 PM - 15:00

### **The Girls' Lounge**

#### **Por que promover as mulheres empreendedoras representa uma vitória para todos nós**

As empresas de propriedade feminina tendem a ter melhores resultados financeiros em média comparadas às startups de propriedade masculina, mas as primeiras recebem menos investimentos-anjo e capital de risco do que as outras. Nesta sessão, líderes e pensadores dividem conosco como tornar o financiamento de empresas mais equitativo para as empresas de mulheres e como, ao fazer isto, todos somos beneficiados.

*Palestrante(s): Rebecca Minkoff, Co-fundadora e Diretora de Criação, Rebecca Minkoff*

Local: The Girls' Lounge, Piso 3

### **Sessões de Grandes Ideias de Exibidores**

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

14:45 - 15:15

#### **Produced by ADC**

Patrocínio de: ADC

Local: Stage 1, EXPO Hall, Piso 1

**Energize sua cadeia de valor – Abordando os dados com mais agilidade**

Patrocínio de: GoSpotCheck

Palestrante(s):

*Matt Talbot, CEO e Co-fundador, GoSpotCheck*

*Jim Holland, Diretor de Capacidade de Vendas, PepsiCo*

Local: Stage 2, EXPO Hall, Piso 1

### **Uma mistura refrescante: Como a LUSH combina execução de loja com engajamento dos colaboradores**

Patrocínio de: RetailZipline

Palestrante(s):

*Melissa Wong, CEO e Co-fundadora, Retail Zipline*

*Lindsay Nelson, Gerente de Comunicações de Varejo, Lush*

Local: Stage 4, EXPO Hall, Piso 1

### **Produced by Nedap**

Patrocínio de: Nedap

Local: Stage 5, EXPO Hall, Piso 3

### **A grande virada – O comércio passa de transacional a centrado em relações**

Patrocínio de: Ordergroove

Palestrante(s):

*Greg Alvo, CEO, OrderGroove*

*Colin Watts, Consultor e ex-CEO, The Vitamin Shoppe*

Local: Stage 6, EXPO Hall, Piso 3

Aberto para: Full Conference Pass

14:45 - 15:15

### **Innovation Stage**

#### **O futuro do varejo: A perspectiva do Capital de Risco sobre as tendências do setor**

Já faz tempo que andamos discutindo o apocalipse do varejo. As novas tecnologias, a mudança de comportamento dos consumidores e as companhias inovadoras que surgiram primeiro na área digital estão provocando uma poderosa disrupção do setor varejista. Enquanto a Amazon continua a inovar e a definir o novo normal, estamos também vendo o aumento das marcas primeiro-digitais que começam agora a tomar maiores quinhões do mercado antes dominado pelas empresas já estabelecidas. Na medida em que essas tendências continuam a acelerar, é

importante entender qual é o rumo do mercado para poder determinar onde investir seu tempo e dinheiro. É por isto que reunimos este painel de empresas de capital de risco para nos dar uma perspectiva do futuro do varejo.

*Moderador: Veronika Sonsev, Sócia, Chameleon Collective*

*Palestrante(s):*

*Larry Bohn, Diretor Executivo, General Catalyst*

*Chris Fralic, Sócio e Membro do Conselho, First Round*

*Yao Huang, Fundadora e Sócia Gerente, The Hatchery*

*Liza Landsman, Sócia, Empreendimentos de Risco, New Enterprise Associates*

Local: Innovation Stage, Piso 4

Aberto para: EXPO Pass, Full Conference Pass

15:00 - 16:00

**Happy Hour**

Patrocínio de: Coveo

Local: EXPO Hall, Pisos 1 e 3, e Piso 4

Aberto para: Full Conference Pass

15:15 - 15:45

**Main Stage**

**Reinvenção do varejo: Disrupte-se ou seja disruptado**

Todos já ouviram histórias de modelos de negócios que apenas começaram e provocaram a disrupção de uma categoria ou até de todo um setor. Mas o que acontece a seguir? Este painel, que traz disruptores do setor que mantiveram sua vantagem fazendo iterações e permanecendo à frente do jogo, explorará novos modelos de negócios em amadurecimento e sua capacidade de se auto-disruptarem para não serem colocados de escanteio, bem como as marcas distintivas de companhias que conseguem impor agilidade e escala depois de amadurecidas.

*Palestrante(s):*

*Neil Blumenthal, Co-fundador e Co-CEO, Warby Parker*

*Nicholas Goad, Sócio e Diretor Executivo, Boston Consulting Group*

*Tina Sharkey, CEO e Co-fundadora, Brandless*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

15:45 - 16:15

### Main Stage

#### **Confiança e coragem: Ingredientes essenciais das novas plataformas do varejo**

Muitos líderes do varejo sentem a obrigação de se transformarem e reinventarem suas empresas para reagir ao impacto disruptivo de novos concorrentes e tecnologias inovadoras. Estão explorando o que seria possível e viável no futuro, ao manter confiança no que suas organizações e terceiros têm de melhor, para daí surgirem novos e inesperados modelos operacionais. Desde os novos serviços de *fulfillment* no mercado ou na “última milha”, até as iniciativas habilitadas por blockchain e combinando setores diferentes, estes novos modelos operacionais exigem um certo grau de coragem e confiança através de uma transparência que o setor jamais teria imaginado há apenas alguns anos. Este painel explorará como os varejistas buscam alavancar suas capacidades como plataformas para novos modelos de negócios e fontes de receitas, de forma a continuarem relevantes e ágeis na esteira da disrupção do setor.

Patrocínio de: IBM

*Moderador: Bridget van Kralingen, VP Sênior de Indústrias Globais, Clientes, Plataformas e Blockchain, IBM Corporation*

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1

Aberto para: Full Conference Pass

16:15 - 16:45

### Main Stage

#### **O império do artista: Transformando a fama em fortuna no varejo**

O negócio da 'celebridade' vai muito além das telas de cinema, de um reality show na TV ou de um mega concerto com ingressos esgotados. Quando uma estrela sobe, sobe também seu capital para lançar novas companhias que testam o tino empresarial dos artistas e sua capacidade de escalar suas atividades rapidamente. Mas, para fazer isto, é preciso muito mais do que simplesmente alavancar e acionar uma massa ávida de fãs. Nosso próprio espetáculo, o NRF 2019: Retail's Big Show, conclui com lições de grande impacto de gente famosa que transformou sua marca pessoal em fortuna no varejo. Agarre sua bebida no happy-hour para curtir ainda mais estas histórias de inspiração e aspiração que falam da criação de impérios e da transformação de um artista top em um magnata empresarial digno do programa X-Factor.

Local: Qualtrics Theatre, Piso 1