

Sábado, 12 de enero de 2019

Abierto a: Participantes Internacionales inscritos en la Federación Nacional de Minoristas (NRF)
2019: Gran Espectáculo de Minoristas (Retail's Big Show)

7:00 P.M. - 9:00 P.M.

Recepción Internacional

Patrocinado por: CDW, FedEx

Lugar: Marriott Marquis, 6to piso

Domingo, 13 de enero de 2019

Abierto a: Full Conference Pass

8:00 A.M. - 8:30 A.M.

Receso en el Main Stage

Patrocinado por: American Express

Lugar: Recepción para Eventos Especiales, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

8:30 A.M. - 8:45 A.M.

Main Stage

Juntos causamos Impacto: Palabras de apertura y bienvenida del presidente de la Federación Nacional de Minoristas (NRF)

Ponente: Chris Baldwin, Chairman, presidente y director ejecutivo (CEO), BJ's Wholesale Club

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

8:45 A.M. - 9:15 A.M.

Main Stage

Conciencia del consumidor: Estrategias para tener un enfoque constante en el cliente

Desde sus orígenes como una única zapatería en el centro de Seattle, Nordstrom con una antigüedad de 117 años se ha enfocado en la conciencia del consumidor como ninguna otra tienda. Jamie Nordstrom, presidente de Tiendas Nordstrom, conversará sobre cómo se lleva a cabo esta tarea, expresando el alcance total de su marca en los mercados locales y redoblando sus innovaciones líderes en la industria para servir a los clientes independientemente de cómo

decidan comprar.

Ponente: Jamie Nordstrom, presidente de tiendas, Nordstrom, Inc.

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

ÁREAS PARA PARTICIPANTES

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

9:00 A.M. - 4:30 P.M.

EXPO Hall Open

Lugar: EXPO Hall, niveles 1 y 3

Laboratorio de Innovación de la NRF

Los expositores en el [Laboratorio de Innovación](#) presentan "tecnologías del futuro" y cómo éstas están transformando la manera en que los minoristas promocionan, se conectan y brindan servicio a sus clientes en una demostración interactiva inmersiva (multisensorial). Los visitantes experimentarán los últimos avances en realidad aumentada, inteligencia artificial, aprendizaje automático, reconocimiento facial, datos masivos, robótica y mucho más.

Patrocinado por: Badger, CGI, DecisionMines, Mastercard

Lugar: Laboratorio de Innovación, Nivel 4:

Salón de la NRF

El Salón de la NRF es donde usted puede encontrar un asiento, reunirse con sus pares, cargar su teléfono y tomar un aperitivo. Abierta a todos los participantes.

Lugar: River Pavilion, Nivel 4

Zona de empresas emergentes

En la [Zona de empresas emergentes](#), usted podrá interactuar con la tecnología del futuro.

Ubicada en River Pavilion cerca del Laboratorio de Innovación, esta nueva área presenta las últimas empresas emergentes, quienes presentarán sus productos de vanguardia a través de demostraciones prácticas.

Patrocinado por: Israel Export & International Institute

Lugar: Zona de empresas emergentes (Startup Zone), Nivel 4

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

The Girls' Lounge (La Sala de chicas)

The Girls' Lounge, impulsado por The Female Quotient (El cociente femenino), crea ventanas emergentes vivenciales en conferencias internacionales, empresas y campus universitarios donde las mujeres se conectan, colaboran y promueven juntas el cambio. El poder está en el grupo. Este programa está abierto a mujeres que dirigen (y transforman) el sector minorista y que participan en la NRF 2019. Las participantes escucharán preguntas y respuestas exclusivas, tendrán acceso a áreas de networking y a experiencias especiales, tales como fotos de perfil profesionales gratuitas.

Patrocinado por: EpiServer, Microsoft, The Female Quotient

Lugar: Crystal Palace, Nivel 3

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

9:15 A.M. - 9:45 A.M.

El vínculo indiscutible que existe entre la experiencia del empleado y la experiencia del cliente

Patrocinado por: Nudge Rewards

Ponente(s):

Jordan Ekers, cofundador y director de servicio al cliente, Nudge Rewards

Jami Blake, directora, Voice of Customer, Tiffany & Co

Michael Fiato, vicepresidente, Experiencia del Cliente, Eurest, una División de Compass Group

April Sabral, vicepresidente, Ventas y Operaciones Minoristas, DAVIDsTEA

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Cómo los empleados de su tienda llevarán al éxito o al fracaso su estrategia de transformación de la experiencia del cliente

Patrocinado por: Axonify

Ponente(s):

Doug Stephens, fundador y presidente, Retail Prophet

Elizabeth Thompson, directora de personal, Southeastern Grocers

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

El nuevo comercio minorista (new retail) no es omnicanal

Patrocinado por: HEMA que opera bajo el nombre comercial alibaba

Ponente: Yi Hou, director ejecutivo, Shanghai Hema Network Technology Co., Ltd

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Transformación en la jungla de procesos de negocios - Lecciones de la moda francesa

Patrocinado por: Software AG

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Explorando los momentos esenciales de la planificación pico de todo el año

Patrocinado por: Proship

Ponente: Justin Cramer, director de gestión del Proyecto Global y cofundador, ProShip, Inc.

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Fabricado por Lucidworks

Patrocinado por: Lucidworks

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

9:15 A.M. - 9:45 A.M.

Main Stage

El imperativo de la inclusión: Cómo responder y anticiparnos a los desafíos de la diversidad y la inclusión (D&I) en tiempo real

Vivimos en un mundo de presiones complejas y tiempos inciertos que pueden encender o extinguir el coraje para actuar. A medida que el rol de los negocios en la sociedad sigue evolucionando, se está requiriendo que los directores ejecutivos (CEO) y los líderes de la industria muestren verdadera valentía y se unan en cuestiones complejas como la diversidad y la inclusión. En esta tónica, líderes comprometidos explorarán las principales cuestiones de Diversidad e Inclusión impulsados por el entendimiento de que abordar la diversidad y la inclusión no es un asunto de competencia, sino una cuestión social bajo el compromiso de crear lugares de trabajo productivos, diversos e inclusivos.

Patrocinado por: PwC

Moderador(a): Shannon Schuyler, directora de propósito (Chief Purpose Officer), PwC

Ponente(s):

James Fripp, director de diversidad e inclusión, YUM! Brands

Lars Petersson, presidente, IKEA U.S.

Carolyn Tastad, presidente del grupo, North America y patrocinador ejecutivo de Gender Equality, Procter & Gamble

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

9:30 A.M. - 10:00 A.M.

Innovation Stage

Estado de la innovación minorista 2019

Sucharita Kodali, vicepresidente y analista principal en Forrester Research, inaugura el Innovation Stage de la NRF 2019 con una revisión profunda de la tecnología y las tendencias de innovación minorista a observar en 2019.

Ponente(s): Sucharita Kodali, vicepresidente, analista principal, Forrester Research

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Abierto a: Full Conference Pass

9:45 A.M. - 10:15 A.M.

Main Stage

Rebasteciendo el futuro: El apetito insaciable de Kroger de jugar y GANAR a largo plazo

Una de las marcas de la industria más establecidas y muy bien conocidas en cuanto a experiencia y datos no dejará de expandir las fronteras para aumentar su ventaja competitiva. El año pasado la compañía lanzó Restock Kroger (Reabastecemos a Kroger), su plan de tres años para transformar la experiencia minorista de los supermercados a través de una innovación acelerada y tecnología nueva y un esfuerzo dirigido por los datos en torno a la fijación de precios, comunicaciones personalizadas con el cliente y diversidad de productos. El gigante de los alimentos también forjó nuevas sociedades con gente como Ocado, el principal y primer supermercado digital del Reino Unido, Alibaba el monstruo del comercio electrónico de China, Nuro la empresa emergente de entrega robótica, Instacart partidario fiel de la última milla y el Centro de Innovación de 1819 de la Universidad de Cincinnati. El presidente y director ejecutivo de Hear Kroger, Rodney McMullen, conversa sobre las series de movimientos estratégicos que ve que están impulsando los planes de crecimiento de Kroger y el constante enfoque de la empresa en el cliente. No se pierda la oportunidad de escuchar la visión de McMullen de redefinir los alimentos y la experiencia del cliente a través de medios digitales y tecnología, ampliar las sociedades para crear valor para el cliente, desarrollar el talento y crear

impacto social.

Ponente(s): Rodney McMullen, presidente de la Junta y director ejecutivo, The Kroger Co.

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

10:15 A.M. - 10:45 A.M.

Innovation Stage

Los desafíos prácticos de implementar y usar la ciencia de datos eficazmente

Implementar con éxito la tecnología avanzada de aprendizaje automático empieza por entender las ramificaciones que esta tecnología va a tener en todos los aspectos del negocio. Nuestro panel de expertos del comercio minorista y del sector le mostrarán cómo orientarse cuidadosamente en los muchos desafíos en lo que respecta a tecnología, proceso, datos y personas que los minoristas enfrentan cuando eligen y utilizan tecnología avanzada.

Patrocinado por: DecisionMines

Moderador(a): Tracey Welson-Rossman, copresidente y cofundadora, Women in Tech Summit

Ponente(s):

John Hill, jefe de servicios informáticos y vicepresidente principal, Planificación, Carhartt

John Oberon, presidente, DecisionMines

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

10:15 A.M. - 10:45 A.M.

Cumpliendo la promesa del comercio minorista inteligente

Patrocinado por: Microsoft

Ponente(s): Shelley Bransten, vicepresidente corporativa, Ventas minoristas y bienes de consumo mundial, Microsoft

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Cómo usar la tecnología para optimizar los beneficios

Patrocinado por: Optoro

Ponente(s): Tobin Moore, cofundador y director ejecutivo, Optoro

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

10:30 A.M. - 11:00 A.M.

The Girls' Lounge

La evolución de las ventas minoristas: Cómo la tecnología y las mujeres están alterando la manera en que compramos

Las mujeres toman más del 80% de las decisiones de compra. En esta charla informal, los líderes comparten cómo las mujeres consumidoras, los teléfonos móviles y el avance de la tecnología; tales como la inteligencia artificial (AI), la cadena de bloques de transacciones y bots de charla, están cambiando el panorama de la venta minorista.

Ponente(s): Ali Kriegsman, cofundadora y jefa de operaciones, Bulletin

Lugar: The Girls' Lounge, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

10:45 A.M. - 11:30 A.M.

Feature Stage

Sesión en el Feature Stage

Moderador(a): Sara Castellanos, periodista, directora de informática (CIO Journal), The Wall Street Journal

Ponente(s):

Clay Johnson, vicepresidente ejecutivo y director de informática de la Empresa, Walmart Inc.

Jeremy King, vicepresidente ejecutivo y director de tecnología, Walmart, Inc.

Lugar: Hall E, Nivel 1

Sesiones simultáneas

Abiertas a: Full Conference Pass

10:45 A.M. - 11:30 A.M.

Cómo ampliar las fronteras de la venta minorista

Aceptar el cambio y ampliar las fronteras de la venta minorista convencional puede ser una receta para el éxito con clientes primeramente digitales y conocedores de la tecnología. Los agentes disruptivos están recurriendo a tecnología de la próxima generación y a innovación

creativa en tanto toman riesgos y se lanzan precipitadamente en aguas desconocidas. ¿Pueden cultivarse beneficios tempranos en éxito a largo plazo y en lealtad del cliente? Escuche a los agentes disruptivos y saque sus propias conclusiones.

Ponente(s): Josh Luber, director ejecutivo y cofundador, StockX

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Extraordinario: Cómo crear la máxima experiencia inmersiva (multisensorial)

Los minoristas lo captan: La compra en la tienda necesita ser más que simplemente un lugar para negociar. Los comerciantes están creando experiencias multisensoriales que son suficientemente complacientes, comunitarias y convincentes para sacar a los clientes de sus teléfonos e involucrar sus sentidos. La tecnología juega un papel, pero las actividades físicas, sociales y sorprendidas son las que tienen impacto. Escuche de un panel diverso que reinventa la siguiente fase de venta minorista vivencial.

Moderador(a): Nicole Leinbach Reyhle, fundadora, Retail Minded

Ponente(s):

Lily Kunin, fundadora, Clean Market

Jon Staff, cofundador y director ejecutivo, Getaway

Doug Straton, jefe de comercio digital, The Hershey Company

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

¿Qué ocurre cuando el recorrido de una marca nativa digital se convierte en algo físico?

Hace falta un acto de fe y muchísimo más para expandir un negocio de comercio electrónico e incluir locales físicos. Quienes han emprendido el viaje comparten cómo tomaron la decisión, cuál fue su momento clave de cambio, los preparativos necesarios para la transición y qué cosas harían de manera diferente si pudieran hacerlo. Conozca líderes de Indochino, MM.LaFleur y Casper en tanto comparten estas experiencias y mucho más.

Moderador(a): Sharad Kharé, cofundador, documentalista, periodista digital, productor cinematográfico, Kharé Communications

Ponente(s):

Jen Braunschweiger, vicepresidente, Mercadotecnia de Marca (Brand Marketing), MM.LaFleur

Drew Green, director ejecutivo, INDOCHINO

Eleanor Morgan, directora de Experiencia del Cliente, Casper

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Lecciones del lujo: Cómo entender al consumidor internacional

Patrocinado por: Visa

Moderador(a): Massimo Volpe, gerente general, Retail Institute Italy

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

Domingo, 13 de enero de 2019

11:00 A.M. - 11:30 A.M.

Innovation Stage

Incrementando las experiencias únicas del cliente: Discursos veloces

Los avances en la tecnología de la venta minorista han permitido que los clientes compren cualquier cosa, en cualquier lugar y en cualquier momento; forzando a los minoristas a adaptarse rápidamente a fin de proporcionarle al cliente una experiencia de compra inteligente y sin contratiempos. En la parte uno de la sesión de presentación del Laboratorio de Innovación, le pedimos a cinco empresas emergentes en fase inicial que hablen sobre las últimas herramientas tecnológicas que han creado para ayudar a brindar una experiencia omnicanal única e inteligente que hace que los consumidores vuelvan a comprar una y otra vez.

Moderador(a): Pano Anthos, fundador y director administrativo, XRC Labs

Ponente(s):

Alex Adelman, cofundador y director ejecutivo, Lolli

Gabrielle Chou, fundadora y directora ejecutiva, Allure Systems

Adam Levene, fundador y director ejecutivo, Hero

Asaf Shapira, fundador y director ejecutivo, Mystore-E

Oliver Tan, cofundador y director ejecutivo, ViSenze

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:00 A.M. - 11:30 A.M.

Por qué el servicio y el conocimiento todavía le ganan la carrera a la optimización de la cadena de suministros

Patrocinado por: American Global Logistics

Ponente(s): Jon Slangerup, presidente ejecutivo y director general, American Global Logistics

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Historias de éxito: La mejor inteligencia artificial para la venta minorista a fin de obtener resultados rápidamente

Patrocinado por: Profitect

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

Domingo, 13 de enero de 2019

11:30 A.M. - 12:00 P.M.

Feature Stage

El poder del grupo: Las mujeres solas pueden ser poderosas; y juntas tienen un tremendo impacto

Más mujeres en roles de liderazgo ayudan a que los negocios prosperen de maneras inauditas. Más mujeres están obteniendo títulos universitarios. Casi la misma cantidad de mujeres y varones siguen carreras empresariales. No obstante, sigue habiendo barreras. Escuche cómo las empresas están desarrollando programas de impacto para apoyar, desarrollar y promover a las mujeres como líderes dentro de sus propias filas y en las comunidades en general.

Moderador(a): Shelley Zalis, directora ejecutiva, The Female Quotient y fundadora, The Girls' Lounge

Ponente(s):

Diane Dietz, presidente y directora ejecutiva, Rodan + Fields

Rebecca Minkoff, cofundadora y directora creativa, Rebecca Minkoff

Lugar: Hall E, Nivel 1

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:30 A.M. - 1:30 P.M.

Food Truck Alley (Camión de comida)

No se pierda los camiones de comida (Food Truck Alley) y disfrute un delicioso almuerzo de alguno de los artesanos culinarios móviles más populares de Nueva York.

Lugar: Afuera del South Concourse (Sobre Hall E), Nivel 2

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:45 A.M. - 12:15 P.M.

La evolución de Chick-fil-A mediante el uso de analítica visual para ayudar a sus clientes a comer más pollo ("eat mor chikin")

Patrocinado por: Tableau

Ponente(s):

Jeff Huckaby, director del segmento de mercado internacional, sector minorista y bienes de consumo, Tableau Software

Karen Hinson, analista en jefe, Chick-fil-A

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Fabricado por DSI Global

Patrocinado por: DSI

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Cinco secretos para el éxito de la estrategia omnicanal

Patrocinado por: Applause

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Estrategias digitales para brindar una experiencia superior en la tienda y en Internet para el cliente

Patrocinado por: Riverbed

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Venta minorista omnicanal: Nueve maneras de brindar la experiencia que sus clientes esperan

Patrocinado por: Generix

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Cómo aumentar el compromiso del cliente y los ingresos con sistemas inalámbricos basados en Inteligencia Artificial (AI-driven wireless)

Patrocinado por: Mist Systems

Ponente(s): Jeff Aaron, vicepresidente, Márketing, Mist Systems

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

12:15 P.M. - 12:45 P.M.

Innovation Stage

No se convierta en su propio obstáculo: Cómo los minoristas permiten la innovación

En definitiva la innovación no empieza con la nueva tecnología; empieza teniendo el fundamento correcto en vigencia para implementar y utilizar esa tecnología. Únase a nuestro panel en tanto comparte sus experiencias en la formación de dichos fundamentos para el éxito incluyendo la propia estructura organizativa, cómo incentivar la innovación, el desarrollo de nuevas ideas a escala, así como también la participación y el compromiso de ejecutivos con menor antigüedad.

Moderador(a): Emily Culp, presidente, Cover FX, KEDS

Ponente(s): David Behen, director de informática, La-z-Boy

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Abierto a: Full Conference Pass

12:30 P.M. - 1:30 P.M.

Almuerzo para participantes con pase completo a conferencias

Disfrute del almuerzo en la compañía de compañeros procedentes de todo el sector minorista.

Abierto a los participantes que tengan un distintivo de Full Conference badge.

Lugar: Hall E, Nivel 1

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

1:00 P.M. - 1:30 P.M.

La relación que existe entre los datos y la experiencia del cliente

Patrocinado por: ACCEO

Ponente(s): Ian Holland, vicepresidente, ACCEO Retail-1

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Producido por Agilone

Patrocinado por: Agilone

Ponente(s): Omer Artun, director ejecutivo, AgilOne

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Planificación de tecnología para minoristas de pequeñas y medianas empresas (SMB) orientadas al crecimiento

Patrocinado por: Retail Management Hero

Ponente(s): Jeff Riley, director ejecutivo, Retail Management Hero

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Sea la marca que sus clientes aman, presentación de Shinola

Patrocinado por: Salesforce

Ponente(s): Rob Garf, vicepresidente, Estrategia de la Industria y Conocimientos, Salesforce

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Experiencias emblemáticas: Cómo los líderes de la moda y del comercio minorista llevan adelante el comercio electrónico

Patrocinado por: CoreMedia

Ponente(s): Soeren Stamer, director ejecutivo y cofundador, CoreMedia AG

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Cómo obtener información de los compradores en los pasillos y estantes sin hardware en el comercio

Patrocinado por: Courisa Retail por TDK (Invensense)

Ponente(s): Michael Housholder, Jefe de Courisa Retail Business, TDK InvenSense

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

1:00 P.M. - 1:30 P.M.

Innovation Stage

La ciencia detrás del arte; cómo los vendedores minoristas de moda jusan los datos para mejorar todo!

En la moda, los datos conducen todo. Desde el diseño de una prenda, los procesos de fabricación, la logística, la validación, el mejoramiento de la experiencia del cliente e incluso la ubicación de las tiendas físicas; no hay ningún aspecto de la industria que no haya sido tocado por el tesoro escondido del conocimiento que se encuentra en los datos del consumidor y del producto. En esta sesión, Karen Harvey (fundadora, Fashion Tech Forum & INDX), plataforma de

descubrimiento de vestimenta TrueFit y vendedora minorista de prendas de vestir masculinas UNTUCKit conversa sobre cómo ellos (y usted) pueden recopilar y usar los datos para potenciar las utilidades.

Moderador(a): Karen Harvey, directora ejecutiva, Karen Harvey Consulting Group, fundadora, Fashion Tech Forum & INDX

Ponente(s):

Jessica Murphy, cofundadora y directora de Servicio al Cliente, True Fit

Aaron Sanandres, cofundador y director ejecutivo, UNTUCKit

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

1:30 P.M. - 2:00 P.M.

The Girls' Lounge

Cómo el marketing puede promover la igualdad

Aproximadamente 40% de las mujeres no se identifican en absoluto con las mujeres que ven en las propagandas. Representar a las mujeres y a las chicas de la manera más real posible en sus mensajes de marketing no solo es un imperativo social; es un imperativo de negocios: Los comerciales que representan a las mujeres y a las niñas con exactitud tienen un rendimiento 26% mejor que los comerciales que no lo hacen, según un estudio de más de 40,000 comerciales y medios de comunicación llevado a cabo por el movimiento ANA #SeeHer. En esta charla, líderes de opinión comparten herramientas para asegurarse que los mensajes de su marca sean compatibles con la igualdad.

Lugar: The Girls' Lounge, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

2:00 P.M. - 2:30 P.M.

Feature Stage

Del apocalipsis a la relevancia: Qué es lo que atrae a los consumidores a los espacios físicos en la era digital

Con una menor cantidad de clientes en las tiendas convencionales; aprenda qué es lo que atrae a las personas a los espacios físicos. Lee Peterson comparte los resultados de investigaciones de los nuevos consumidores de WD Partners que muestran cómo las marcas de comercio multicanal pueden hacer que los espacios minoristas sean útiles, cómo entender el potencial inexplorado de inmuebles vulnerables; y cómo podríamos rediseñar los espacios de la cultura

del consumidor de manera que permita que las marcas de la tienda aborden la arremetida de la Internet.

Ponente(s): Lee Peterson, vicepresidente ejecutivo, Marca, Estrategia y Diseño, WD Partners

Lugar: Hall E, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

2:00 P.M. - 2:30 P.M.

Innovation Stage

Manual de estrategia para construir una tienda 'real' del futuro

Crear la tienda del futuro no significa implementar sin pensar nueva tecnología o el último grito de la moda en la tienda en una jugada desesperada por complacer a consumidores inconstantes. Le pedimos al experto en ventas minoristas Healey Cypher que ponga algo de orden en el caos y le proporcione un manual real de estrategias que detalle cómo descubrir adecuadamente cuáles son las experiencias que su cliente realmente desea y cómo implementar de manera eficaz las tecnologías que son compatibles con dichas experiencias.

Moderador(a): Healey Cypher, director ejecutivo, ZIVEL

Ponente(s): Albert Vita, director, Experiencia en tiendas y Comercialización visual, The Home Depot

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Sesiones simultáneas

Abiertas a: Full Conference Pass

2:00 P.M. - 2:30 P.M.

¿Es sostenible lo que se considera sexy ahora?

Los consumidores conscientes están impulsando un futuro sostenible para la venta minorista. Oportunidades aparecerán para empresas que lleven a cabo un cambio sistémico dado que los clientes esperan que las marcas sean responsables de prácticas de fabricación sostenibles, transparencia y que refrenen su impacto ambiental. La mentalidad cambiante del cliente, ¿abrirá paso a una transformación positiva para el sector minorista? Nuestro panel de expertos analizará cómo las prácticas sostenibles de negocios se relacionan con los clientes.

Moderador(a): Jason Wachob, fundador y director ejecutivo, mindbodygreen

Ponente(s):

Amy Hall, vicepresidente, Concienciación Social, Eileen Fisher, Inc.

Eileen Mockus, presidente y directora ejecutiva, COYUCHI

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

La revolución del bienestar: El comportamiento del consumidor en una nueva era de venta minorista

El bienestar está tomando forma como una tendencia importante, transformando los mercados de consumo para los principales minoristas y marcas. Esta transformación ha estado dirigida por las preferencias cambiantes del consumidor; el surgimiento de personas influyentes únicas y el poder de los medios sociales; cambios demográficos que exigen una promesa de marca auténtica, confianza y transparencia total; la innovación de nuevos participantes; y la recreación de estrategias para marcas con historia. Únase a Steve Barr, líder de Mercados de Consumo de PwC, para una conversación que presenta las voces únicas de un deportista y un empresario que ayudarán a que esta mega tendencia tenga un sentido aplicable.

Moderador(a): Steven Barr, líder de Mercados de Consumo, PwC

Ponente(s):

Kate Ross LeBlanc, cofundadora y directora ejecutiva, Saje Natural Wellness

Rich Pierson, cofundador y director ejecutivo, Headspace

Rich Roll, autor, Podcast Host, Wellness Pioneer + Endurance Athlete, Rich Roll Entpr., LLC

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Resumen de la superpotencia mundial: Informes de LATINOAMÉRICA y Europa

Ya sea que su marca actualmente sea internacional, esté pensando expandirse o esté funcionando localmente, las tendencias y los conocimientos valiosos provienen de mercados con los que podría estar menos familiarizado. Únase a los principales minoristas de Latinoamérica y Europa para una inmersión rápida y profunda en sus operaciones y estrategias en sus mercados nacionales.

Moderador(a): Alberto Serrentino, socio fundador, Varese Retail

Ponentes:

Ponente(s):

Alexandre Tadeu da Costa, fundador y director ejecutivo, Cacau Show

Francesco Pinto, director de Desarrollo Internacional, Pianoforte Holdings, SpA

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Inmersión demográfica: #WhoCallstheShots (QuiénMandaAquí)

¿Piensa que sabe todo lo que hay que saber sobre la Generación del Milenio? Piense de nuevo.

Por supuesto, esta generación preferiría gastar dinero en experiencias que en las cosas. Y sí, ellos han adoptado tecnologías que permiten que todo esté listo cuando lo piden. ¿Cómo reestructurará la venta minorista y desafiará el negocio en los próximos años el segmento demográfico más poderoso de hoy día (que ha transformado todo desde el café hasta la hospitalidad y desde la música hasta la compra y posesión de viviendas)? Participe en la conversación.

Moderador(a): Michelle Grant, jefa de ventas minoristas, Euromonitor International

Ponente(s):

Nick Molnar, cofundador y director ejecutivo, Afterpay

Heidi Zak, cofundadora y codirectora ejecutiva, ThirdLove

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

2:00 P.M. - 3:00 P.M.

Sistema de Gestión de Pedidos (OMS) y Punto de venta (POS) en una plataforma común – La clave del comercio centrado en el cliente

Patrocinado por: enVista

Ponente(s): Jim Barnes, director ejecutivo, enVista

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

BOPIS 2.0: Cómo transformar la tienda con automatización de autoservicio

Patrocinado por: Apex Supply Chain

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

2:15 P.M. - 2:45 P.M.

The Girls' Lounge

Los principales rasgos femeninos que son súper poderes de liderazgo

¿Qué hace falta para ser un buen líder hoy en día? Un estudio reciente llevado a cabo por The Female Quotient y Deloitte encontró que 72% de los encuestados creen que necesitamos una nueva definición de lo que es un "líder" en el mundo actual. Aquí se detallan los principales rasgos a cultivar para ser un mejor líder en el trabajo.

Moderador(a): Jill Dvorak, director principal, Venta Minorista Digital, Federación Nacional de Minoristas

Lugar: The Girls' Lounge, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

2:45 P.M. - 3:15 P.M.

Innovation Stage

Una visión a largo plazo de la logística y del futuro del cumplimiento de las entregas

La premura por cumplir con la demanda creciente de los consumidores de una entrega más rápida está incitando a los minoristas a explorar nuevos modelos y tecnologías. ¿Dónde están las oportunidades? ¿Podría la solución ser la robótica, drones de reparto, vehículos autónomos o alguna tecnología emergente que aún tiene que emerger a la superficie? Nuestro panel explorará los riesgos que vale la pena tomar en tanto evalúa lo que depara el futuro.

Moderador(a): Andrew Lipsman, analista principal, Venta minorista y Comercio electrónico, vendedor electrónico

Ponente(s):

Brett Bonner, vicepresidente, Investigación y desarrollo, Kroger

Bala Ganesh, vicepresidente, Ingeniería corporativa, UPS

David Hardiman-Evans, vicepresidente principal, North America, Ocado Group

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Abierto a: Full Conference Pass

3:00 P.M. - 3:45 P.M.

Main Stage

Consciencia empresarial: Cómo ser un líder con convicción

Como dice el proverbio, "La cultura se come a la estrategia en el desayuno." Con liderazgo sólido estrechamente ligado a la cultura de una empresa, algunos de los principales directores ejecutivos del sector minorista han sido aplaudidos por representar la evolución exitosa de su respectiva organización en un mercado veloz, a menudo dinámico y a veces demasiado competitivo. En sucesivas charlas informales, escuche a los principales líderes minoristas; Ed Stack de Dick's Sporting Goods, Hubert Joly de Best Buy y Chip Bergh de Levi, describir sus principios y perspectivas de liderazgo, visión a largo plazo y conocimientos sobre cómo forjar una cultura de empresa sólida, en tanto lideran desde su interior y con convicción.

Patrocinado por: AMEX

Moderador(a): Matthew Shay, presidente y director ejecutivo, Federación Nacional de Minoristas

Ponente(s):

Chip Bergh, presidente y director ejecutivo, Levi Strauss & Co.

Hubert Joly, presidente y director ejecutivo, Best Buy Co., Inc.

Edward Stack, presidente y director ejecutivo, Dick's Sporting Goods, Inc.

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

3:15 P.M. - 3:45 P.M.

Incremento el retorno de inversión (ROI) desde la plataforma de su negocio con experiencia basada en los contenidos

Patrocinado por: e-Spirit

Ponente(s): Bob Cellucci, vicepresidente, e-Spirit

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Mountain Khakis: Cómo usar una plataforma de datos de clientes (CDP) para transformar la adquisición y la retención de clientes

Patrocinado por: Lexer

Ponente(s):

David Chinn, presidente, EE. UU., Lexer

Jeremy Hale, presidente, Mountain Khakis

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Cómo la analítica de video de Ultinous ha reducido las filas por 75% en las tiendas Rossmann

Patrocinado por: Ultinous

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

La consecución de la verdadera personalización (1:1)

Patrocinado por: TrueFit

Ponente(s): Sarah Hodge, directora, Relaciones de marca, True Fit

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Fabricado por Samsung

Patrocinado por: Samsung

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

El rol de la gestión de pedidos en la transformación omnicanal

Patrocinado por: Softeon

Ponente(s):

Dan Gilmore, director de marketing, Softeon

Satish Kumar, vicepresidente, Servicio al Cliente y Tecnología, Softeon

Brendan Witcher, vicepresidente y analista principal, Estrategia de Comercio electrónico, Forrester Research

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

3:45 P.M. - 4:15 P.M.

Main Stage

Para los fanáticos (fans): Por qué los mercados abiertos son importantes y cultivan una cultura entusiasta

Los mercados abiertos en Internet han proliferado en los últimos años creando comunidades unidas de seguidores incondicionales y cultivando una cultura entusiasta. La presidenta de Stubhub, Sukhinder Singh-Cassidy abrirá esta sesión para compartir su visión sobre los mercados, una tendencia que ha marcado su carrera desde Joyus a Polyvore a theBoardList y actualmente a StubHub. Luego ella liderará una conversación con ejecutivos de la plataforma principal para ilustrar cómo estos mercados y la cultura de los fanáticos existe en muchos géneros diferentes, describiendo correlaciones entre consumidores minoristas y otras bases de fanáticos del sector. Los ponentes explorarán a los integrantes de la cultura de los fanáticos y cómo los fanáticos recíprocamente ayudan a construir el alcance y el protagonismo de la marca.

Moderador(a): Sukhinder Singh Cassidy, Presidente, StubHub

Ponente(s):

Stacy Brown-Philpot, directora ejecutiva, TaskRabbit

Manish Chandra, fundador y director ejecutivo, Poshmark

Christine Hunsicker, directora ejecutiva y fundadora, CaaStle

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass
3:45 P.M. - 4:30 P.M.
Patrocinado por: FaceFirst
Lugar: EXPO Hall, niveles 1 y 3 y nivel 4

Happy Hour (Hora feliz)

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass
4:00 P.M. - 4:30 P.M.

Fabricado por Pitney Bowes

Patrocinado por: Pitney Bowes
Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Cómo aprovechar la inteligencia artificial (AI) para predecir la demanda y conducir operaciones en el momento exacto

Patrocinado por: DataRobot
Ponente(s): Jay Schuren, gerente general, Serie cronológica, DataRobot
Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

El empleado de tiendas del futuro

Patrocinado por: SalesFloor
Ponente(s):
Oscar Sachs, director ejecutivo, SalesFloor
Ann Joyce, directora de servicio al cliente y vicepresidente ejecutiva, Tecnología, Chicos FAS
Laura Loughran, vicepresidente principal, Ventas omnicanal, Chico's FAS
Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Multiplicación de ingresos: Convierta los mensajes de transacciones caducadas a pos-venta con una atractiva personalización

Patrocinado por: flexEngage
Ponente(s): Tomas Diaz, director ejecutivo, flexEngage
Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Cloud-power impulsa a sus empleados a proporcionar una mejor experiencia del cliente

Patrocinado por: Google Chrome

Ponente(s): Mike Puzen, director regional de la Empresa Chrome, Google

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Modernice la tecnología de la información (IT) minorista para brindar experiencias excepcionales del cliente en la tienda inteligente

Patrocinado por: VMWare

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

5:30 P.M. - 7:00 P.M.

Patrocinado por: Looker, Shyft, SUSE

Lugar: Marriott Marquis, 8° y 9° Piso

Recepción de apertura

Lunes, 14 de enero de 2019

Abierto a: Miembros minoristas de la NRF inscritos en la Federación Nacional de Minoristas (NFR) 2019: Gran Espectáculo de Minoristas (Retail's Big Show)

7:00 AM - 8:00 AM

Sunrise Breakfast (Desayuno) de la NRF

La NRF tiene el orgullo de colaborar con IDC Retail Insights para traer nuevamente el Sunrise Breakfast (Desayuno) de la NRF, **exclusivamente para los miembros minoristas de la NRF** que participan en la NRF 2019. Acompañenos en el desayuno, en el establecimiento de relaciones y en presentaciones dinámicas de los directivos minoristas y de IDC Retail Insights. Las presentaciones incluyen las últimas investigaciones y tendencias sobre desafíos y oportunidades tecnológicas que enfrentan los minoristas, las arquitecturas modernas de tecnología de la información (IT) para la venta minorista y cómo alinear la infraestructura estratégica para dar cabida a procesos omnicanales digitalmente transformados.

Mantendremos el café caliente circulando, dejaremos mucho tiempo para preguntas y respuestas de la audiencia y tendremos una serie de investigaciones exclusivas de IDC disponible para los participantes de Sunrise Breakfast (Desayuno) de la NRF.

Patrocinado por: IDC Retail Insights

Lugar: Hall E, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass
8:00 A.M. - 8:30 A.M.

Receso en el Main Stage

Patrocinado por: **Lucidworks**

Lugar: Recepción para Eventos Especiales, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass
8:30 A.M. - 9:00 A.M.

Lunes, 14 de enero de 2019

Main Stage

Economía a escala: Oportunidades socioeconómicas mundiales para el éxito minorista

El potente impacto de la venta minorista en el producto bruto interno, tanto nacional como internacional, es indiscutible y está influenciado por múltiples factores. Escuche a los expertos compartir sus conocimientos y análisis sobre el impacto importante que el sector minorista tiene en el producto bruto interno y en la producción mundial y los factores socioeconómicos que influyen en la confianza del consumidor y en la salud general de los mercados financieros. Desde el inicio de las tarifas, al rápido ritmo actual de la innovación en aumento y los días de cierre del Brexit, obtenga una comprensión amplia y cabal del pronóstico para las economías de los EE. UU., mundiales y emergentes. Esta conversación destacará el futuro del sector minorista a la luz de los muchos desafíos y oportunidades presentadas por el panorama socioeconómico mundial actual.

Patrocinado por: AMEX

Moderador(a): Steve Liesman, periodista económico principal, CNBC

Ponente(s):

Kara Swisher, presentadora, Recode Decode Podcast; Colaboradora, New York Times; cofundadora y redactora independiente, Recode

Janet Yellen, ex-presidente, Junta de Gobernadores, Sistema de la Reserva Federal

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass
9:00 A.M. - 9:30 A.M.

Main Stage

Más en la tienda: Target invierte en sus visitantes y en su futuro

Una de las marcas minoristas más famosas en el país, Target ha reportado resultados sin precedentes en tanto ve los beneficios tempranos de inversiones a gran escala planificadas en una amplia gama de iniciativas estratégicas. En una conversación informal en el Main Stage, el director ejecutivo de Target, Brian Cornell conversará sobre cómo su organización está rediseñando sus tiendas, reinventando sus marcas y reinvertiendo en su personal, en tanto pasa por uno de los periodos de cambio más profundo que jamás haya visto el sector.

Ponente(s): Brian Cornell, presidente de la junta y director ejecutivo, Target Corp.

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

ÁREAS PARA PARTICIPANTES

Abierto a: Pase para la Exposición (EXPO Pass), Full Conference Pass

9:00 A.M. - 5:00 P.M.

EXPO Hall Open

Lugar: EXPO Hall, niveles 1 y 3

Laboratorio de innovación de la NRF

Los expositores en el [Laboratorio de Innovación](#) presentan "tecnologías del futuro" y cómo éstas están transformando la manera en que los minoristas promocionan, se conectan y brindan servicio a sus clientes en una demostración interactiva inmersiva (multisensorial). Los visitantes experimentarán los últimos avances en realidad aumentada, inteligencia artificial, aprendizaje automático, reconocimiento facial, datos masivos, robótica y mucho más.

Patrocinado por: Badger, CGI, DecisionMines, Mastercard

Lugar: Laboratorio de innovación, Nivel 4:

Salón de la NRF

El Salón de la NRF es donde usted puede encontrar un asiento, reunirse con sus pares, cargar su teléfono y tomar un aperitivo. Lugar: River Pavilion, Nivel 4

Zona de empresas emergentes

En la [Zona de empresas emergentes](#), usted podrá interactuar con la tecnología del futuro.

Ubicada en River Pavilion cerca del Laboratorio de Innovación, esta nueva área presenta las últimas nuevas empresas, quienes presentarán sus productos de vanguardia a través de

demostraciones prácticas.

Patrocinado por: Israel Export & International Institute

Lugar: Zona de empresas emergentes (Startup Zone), Nivel 4

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

9:00 AM - 5:00 PM

The Girls' Lounge

The [Girls' Lounge](#) viene a la Federación Nacional de Minoristas (NRF) 2019: Retail's Big Show (Gran Espectáculo de Minoristas) The Girls' Lounge, impulsado por The Female Quotient (El cociente femenino), crea ventanas emergentes basadas en la experiencia en conferencias internacionales, empresas y campus universitarios donde las mujeres se conectan, colaboran y activan juntas el cambio. El poder está en el grupo.

Este programa está abierto a mujeres que dirigen (y transforman) el sector minorista y que participan en la NRF 2019. Las participantes escucharán preguntas y respuestas exclusivas, tendrán acceso a áreas de networking y a experiencias especiales, tales como fotos de perfil profesionales gratuitas.

Patrocinado por: EpiServer, Microsoft, The Female Quotient

Lugar: Crystal Palace, Nivel 3

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

9:15 A.M. - 9:45 A.M.

Vestimenta elegante de resort basada en los datos: La historia de Lilly Pulitzer

Patrocinado por: Snowflake

Ponente(s): Max Beaumont, supervisor de Inteligencia de Mercado, Lilly Pulitzer

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Ejecutivos con más de 50 años de experiencia hablan sobre estrategias de beneficios y rendimiento de la empresa exitosa.

Patrocinado por: Profitect

Ponente(s): Guy Yehiav, director ejecutivo, Profitect

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Cómo la analítica de video de Ultinous ha reducido las filas por 75% en las tiendas Rossmann

Patrocinado por: Ultinous

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Cómo crear embajadores de marca desde los empleados a los clientes

Patrocinado por: Hughes

Ponente(s):

Lynn Loignon, Consultora en comunicaciones de minoristas, Loignon Associates

Mike Tippets, vicepresidente, Márketing y Desarrollo Organizacional, Hughes Network Systems, LLC

Alan Langford, director principal, Comunicación Audiovisual, JCPenney

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

El cliente es primero: Siete reglas para prosperar en la revolución del sector minorista

Patrocinado por: Dunnhumby

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Fabricado por Qualtrics

Patrocinado por: Qualtrics

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

9:30 A.M. - 10:00 A.M.

Main Stage

En la cima del mundo: Cómo tener el mando de los mercados minoristas internacionales de la actualidad

La expansión global se ha convertido en una de las estrategias de crecimiento más populares exploradas por los principales minoristas. Ganar acceso a nuevos clientes y a mercados inexplorados brinda una atractiva oportunidad de impulsar un nuevo crecimiento de ventas. Antes de desarrollar una estrategia global, los minoristas deben entender su propuesta de valor única, capacidades operativas y estructura organizativa, así como también la naturaleza única del mercado al que están tratando de ingresar. En sucesivas charlas informales, los líderes de dos de las principales marcas globales del mundo, Alibaba y Walgreens Boots Alliance, conversan sobre lo que hace falta para crecer con éxito más allá de las fronteras nacionales, entrar en mercados emergentes y aprovechar la confianza del consumidor local.

Moderador(a): Ian McGarrigle, presidente, Congreso Mundial de Minoristas (World Retail Congress)

Ponente(s):

J. Michael Evans, presidente, Alibaba Group

Alex Gourlay, co-director de operaciones, Walgreens Boots Alliance

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

9:30 A.M. - 10:00 A.M.

Innovation Stage

¿Dónde se encuentra usted en la curva de adopción? Un informe sobre investigación de automatización de IBM/NRF

Para 2021, los minoristas y las empresas de productos de consumo estarán usando en líneas generales la automatización de Inteligencia artificial (AI) en toda su cadena de producción, suministro, operaciones, logística y procesos de comercialización. En esta sesión, Katherine Cullen (directora, Percepciones del sector minorista y del consumidor (Retail and Consumer Insights), NRF) y su panel de profesionales minoristas conversará sobre los datos y las percepciones que dedujeron de una encuesta exhaustiva de más de 2,000 minoristas en 23 países sobre el tema de la inteligencia artificial (AI) y el aprendizaje automático. Aprenda cómo la inteligencia artificial (AI) mejorará la calidad y la velocidad de la toma de decisiones, el impacto que tendrá en las habilidades del empleado y la cultura corporativa, e incluso las nuevas categorías de riesgo que surgirán como resultado de un uso generalizado de la automatización habilitada por la inteligencia artificial (AI).

Moderador(a): Katherine Cullen, directora, Percepciones del sector minorista y del consumidor (Retail and Consumer Insights), Federación Nacional de Minoristas

Ponente(s): Bindu Thota, vicepresidente, Tecnología, zulily

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Abierto a: Full Conference Pass

10:15 A.M. - 10:45 A.M.

Main Stage

Recorrido por la tienda: Las mejores tiendas con tecnología integrada en la ciudad de Nueva York

No es un secreto que la década pasada ha estado repleta de disrupciones de tecnologías digitales. Es fundamental que las marcas aprovechen los beneficios de la tecnología para proporcionar experiencias más inmersivas y eficaces para los clientes y empleados. Lo llevaremos por un recorrido virtual de la ciudad de Nueva York para aprender cómo las marcas están aprovechando lo digital y lo físico para crear experiencias que no solo son convincentes, sino que conducen a la transformación.

Recorrido de tiendas proporcionado en colaboración con Retail Design Institute y Accenture. Aplicación de recorrido de tiendas creada por Accenture.

Ponente(s):

Shaye Anderson, director de gestión del programa, Experiencia del Cliente, Nordstrom, Inc.

Jeff Halverson, vicepresidente, Operaciones de Tienda y Desarrollo de Nueva Tienda, Ulta Beauty

Karen Voelker, responsable global, Customer Innovation Network (Red de Innovación de Clientes), Accenture

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

10:15 A.M. - 10:45 A.M.

Cómo la automatización guiada por la inteligencia artificial (AI) ya está demostrando tener una ventaja sólida en el sector minorista

Patrocinado por: IBM

Ponente(s): Stephen Laughlin, gerente general, IBM Consumer Industry, IBM Corporation

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Cómo ganar visibilidad en los momentos más importantes del sector minorista

Patrocinado por: Cisco

Ponente(s):

Rajesh Reddy, director, Gestión de Productos, Cisco

Susie Wee, vicepresidente, director de tecnología, Cisco

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

NRF[®] 2019

RETAIL'S BIG SHOW

JANUARY 13-15

JACOB K. JAVITS CONVENTION CENTER | NYC

nrfbigshow.com | #nrf2019

Abierto a: Full Conference Pass

10:30 A.M. - 11:00 A.M.

Feature Stage

Sesión en el Feature Stage

Ponente(s): *Peter McGuinness, director comercial y de mercadotecnia, Chobani*

Lugar: Hall E, Nivel 1

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

10:30 AM - 11:00 AM

The Girls' Lounge

Actores de cambio y productores de impacto: El poder de las organizaciones dirigidas por mujeres

Las mujeres tienen una larga trayectoria siendo el corazón de organizaciones que tienen un gran impacto en sus comunidades. Esta charla se enfoca en las organizaciones dirigidas por mujeres que han ayudado a hacer cambios favorables en las comunidades.

Lugar: The Girls' Lounge, Nivel 3

Sesiones simultáneas

Abiertas a: Full Conference Pass

10:30 A.M. - 11:15 A.M.

Cómo unir lo físico y lo digital: Productos, experiencias y consumidores inspirados

Vender bienes materiales personalizados en Internet; escoger socios reales para una marca nativa digital; usar tecnología para mejorar las experiencias en persona que puedan perdurar a través de canales digitales ... los minoristas están fusionando de manera creativa los mundos en línea y fuera de línea para desarrollar mejores productos, alcanzar a más consumidores y crear fidelidad de marca. Escuche historias innovadoras de marcas como Framebridge y Disney que inspirarán su estrategia de compromiso del cliente y mejorarán su línea de rentabilidad.

Ponente(s):

Eric Caballero, vicepresidente y gerente general, The Walt Disney Company

Susan Tynan, fundadora y directora ejecutiva, Framebridge

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

El mundo conectado: Avances que transformarán su vida

A medida que nuestras vidas se vuelven más y más conectadas, las marcas están usando tecnología inteligente para añadir valor significativo a las vidas de los consumidores. Las experiencias de éxito no son solo fáciles; son cómodas, personalizadas y atractivas. Escuche a la presidenta y directora ejecutiva de Sleep Number, Shelly Ibach y a un representante de Whirlpool en tanto conversan sobre cómo las plataformas tecnológicas conectadas en dispositivos de descanso, electrodomésticos y autos están creando relaciones con clientes sumamente leales alterando los sectores con experiencias significativas que cambian la vida.

Moderador(a): Ken Nisch, presidente, JGA

Ponente(s): Shelly Ibach, presidenta y directora ejecutiva, Sleep Number

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Ya llegó la revolución de la inteligencia artificial

La capacidad de la inteligencia artificial para determinar qué se venderá mejor, a qué precio y dónde comercializarlo con mayor eficacia, ya no es un sueño para el futuro sino una realidad del presente. Expertos de JD, Guess? y Markable, junto con Coresight Research comparten y conversan sobre cómo la transformación de la inteligencia artificial (AI) está teniendo lugar en el sector minorista; no solo cómo la AI está revolucionando las características de los productos y servicios, sino también la manera en que son creados y mucho más.

Moderador(a): Deborah Weinswig, directora ejecutiva y fundadora, Coresight Research

Ponente(s):

Edward H.J. Park, vicepresidente principal, North America, Guess?, Inc.

Joy Tang, directora ejecutiva, Markable AI

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

La batalla de talentos: Las estrategias de los minoristas por cumplir con las necesidades de contratación de empleados de hoy día

Moderador(a): Ellen Davis, vicepresidente principal, Federación Nacional de Minoristas, presidente, Fundación de la NRF

Ponente(s): Todd McClement, profesional superior en recursos humanos (SPHR), director, Adquisición de Talento, Grandes Almacenes de Kohl

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:00 A.M. - 11:30 A.M.

Cómo pagarlo: Estrategias e intercambios de la tecnología de la información (IT) para acelerar la innovación

Patrocinado por: Rimini

Ponente(s): Sebastian Grady, presidente, Rimini Street, Inc.

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Cómo crear experiencias significativas: Inspirado por el diseño, impulsado por la tecnología

Patrocinado por: Wipro

Ponente(s): Hari Shetty, vicepresidente principal, Sector minorista y digital (Retail and Digital), Wipro Technologies

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

11:00 A.M. - 11:30 A.M.

Main Stage

¡Cumplimiento sistemático! Cómo Sheetz y Rituals habitualmente deleitan a sus clientes

No es por accidente que a los clientes les encanta la cadena de tiendas gourmet y de combustible de 24 horas de Sheetz y la tienda de fragancias de lujo Rituals. Ambas empresas tomaron la decisión de usar sistemáticamente los datos para diseñar y utilizar la tecnología necesaria para deleitar a sus clientes. Join Phillip Jackson, co-presentador del podcast Future Commerce, en su charla con Sheetz, Rituals y la empresa consultora de tecnología CGI sobre los datos, la tecnología y los enfoques que usan para entender mejor y prestar un servicio de manera rentable a sus clientes. Entre los temas que conversarán se encuentran: las amplias repercusiones de la empresa de Sheetz al revolucionar el proceso de pedido de alimentos, cómo Rituals prepara a sus embajadores con los datos correctos para proporcionar servicios personalizados a cada cliente y las percepciones relevantes que CGI ha revelado en diferentes sectores verticales que los minoristas pueden usar para mejorar sus líneas de rentabilidad.

Patrocinado por: CGI

Moderador(a): Phillip Jackson, presentador, Future Commerce

Ponente(s):

Dave Henderson, presidente, U.S. Operations, CGI

Emily Sheetz, vicepresidente, Desarrollo y Ejecución de Estrategias, Sheetz

Marjolein Westerbeek, presidente, Rituals Cosmetics USA

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Abierto a: Full Conference Pass

11:00 A.M. - 11:45 A.M.

Main Stage

Fundadores destacados: Viajes empresariales a la innovación y el comercio

En consecutivas charlas informales, escuche a dos empresarios compartir cómo han creado nuevos tipos de venta minorista. El cofundador de Allbirds, Tim Brown, desarrolló una marca de calzado innovadora y sostenible con la que los consumidores se obsesionan. Michael Rubin, fundador de Fanatics, ha creado empresas globales, tecnológicas y altamente verticales que entregan los productos más vendidos a pedido. En esta sesión de dos en uno, Jason Del Rey de Recode explorará sus puntos de vista sobre el compromiso del cliente de la nueva generación y qué distingue a sus marcas, desde el punto de vista funcional y filosófico.

Moderador(a): Jason Del Rey, editor principal, Commerce, Recode

Ponente(s):

Tim Brown, co-director ejecutivo y fundador, Allbirds

Michael Rubin, fundador y presidente ejecutivo, Fanatics

Lugar: Hall E, Nivel 1

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

11:30 A.M. - 12:00 P.M.

The Girls' Lounge

Cómo las mujeres líderes tienen éxito en un sector dominado por los hombres

Mujeres líderes comparten cómo han vencido obstáculos para alcanzar posiciones de liderazgo en sectores dominados por los hombres. Asimismo, aconsejan a futuras mujeres líderes sobre lo que les hubiera gustado saber cuándo estaban subiendo de rango.

Ponente(s):

Sophie Kelly, vicepresidente principal de North American Whiskey, Diageo

Sarah Miller, vicepresidente principal, directora de informática, Neiman Marcus

Lugar: The Girls' Lounge, Nivel 3

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:30 A.M. - 1:30 P.M.

Food Truck Alley (Camión de comida)

No se pierda los camiones de comida (Food Truck Alley) y disfrute un delicioso almuerzo de alguno de los artesanos culinarios móviles más populares de Nueva York.

Vaya al camión de comida (Food Truck Alley) y agarre el almuerzo de alguno de los artesanos culinarios móviles más populares de Nueva York.

Lugar: Afuera de la Explanada Sur (Sobre Hall E), Nivel 2

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:45 A.M. - 12:15 P.M.

No demos vueltas: Cómo Home Depot usa Tableau y el aprendizaje automático para la rendición de cuentas del comerciante

Patrocinado por: Tableau

Ponente(s):

Jeff Huckaby, director del segmento de mercado internacional, sector minorista y bienes de consumo, Tableau Software

David Berry, director de Inteligencia de negocios (Business Intelligence), Comercio mundial de indumentaria (Global Custom Commerce), The Home Depot

Chase Ziemann, director, Analítica, Comercio mundial de indumentaria (Global Custom Commerce), The Home Depot

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

La transformación digital, la innovación y el comercio con objetivos claros

Patrocinado por: SAP

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Innovar o morir: Tendiendo un puente en la separación de lo físico y lo digital

Patrocinado por: BookingBug

Ponente(s): Glenn Shoosmith, director ejecutivo y fundador, BookingBug

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Fabricado por DSI

Patrocinado por: DSI

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Canadian Tire Corp usa administración de datos maestros (MDM) del producto para unir a sus marcas minoristas más pequeñas

Patrocinado por: Stibo

Ponente(s): Kim Jack, vicepresidente interino, Comercialización y entrega de TI (IT Delivery Merchandising), Contratación y comercialización (Sourcing and Marketing), Canadian Tire Corporation

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Haciendo un desglose con su solución: Cómo trasladar su comercio electrónico a una plataforma de microservicios

Patrocinado por: Skava/Kallidus

Ponente(s): Jon Feldman, director principal, Comercialización del Producto, Skava

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

12:15 P.M. - 12:45 P.M.

Innovation Stage

Mejorando los beneficios para el cliente: Discursos veloces

Los avances en la tecnología de la venta minorista han permitido que los clientes compren cualquier cosa, en cualquier lugar, en cualquier momento; forzando a los minoristas a adaptarse rápidamente a fin de proporcionarle al cliente una experiencia de compra inteligente y sin contratiempos. En la parte dos de las sesiones de discursos del Laboratorio de Innovación, pedimos a cinco empresas emergentes en etapa temprana que conversen sobre las herramientas tecnológicas que han creado para hacer que al consumidor le resulte fácil interactuar con las marcas y los comercios y proporcionen lo que se llama el nuevo programa de lealtad, "conveniencia".

Moderador(a): Seth Webb, gerente general, Tusk Ventures

Ponente(s):

Mike Futch, presidente, Tompkins Robotics

Al Gerrie, cofundador y director ejecutivo, ZigZag Global

Madhu Konety, fundador y director ejecutivo, IceCream Labs Inc

Sara Whiffen, fundadora y directora ejecutiva, rohvi

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass
12:30 P.M. - 1:00 P.M.

Cómo Best Buy está usando tecnología móvil para reinventar su proceso de mercadotecnia

Patrocinado por: One Door

Ponente(s):

Tom Erskine, director de marketing y vicepresidente principal, Productos, One Door

Aaron Pyles, director principal, Operaciones Minoristas, Best Buy

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

El minorista altruista: Cómo ganar clientes en la era de la deslealtad

Patrocinado por: CiValue

Ponente(s):

Julie Currie, vicepresidente principal, Liderazgo en productos de venta minorista (Retail Product Leadership), Nielsen

Joel Percy, asesor ejecutivo de estrategia (Chief Strategic Consultant), ciValue

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

12:30 P.M. - 1:30 P.M.

Almuerzo para participantes con pase completo a conferencias

Patrocinado por: ActiveViam

Lugar: Hall E, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

1:00 P.M. - 1:30 P.M.

Innovation Stage

De la pizarra a la realidad: Cómo los minoristas hacen que la innovación cobre vida

Patrocinado por: Badger

Moderador(a): Joe Skorupa, director de redacción, RIS News

Ponente(s):

Nick Bertram, presidente, GIANT Food Stores, LLC

Steven Platt, director y becario investigador, Retail Analytics Council (RAC)

Tim Rowland, director ejecutivo, Badger Technologies

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

1:30 P.M. - 2:00 P.M.

Haciendo un desglose con su solución: Cómo trasladar su comercio electrónico a una plataforma de microservicios

Patrocinado por: Skava

Ponente(s): Linda Bustos, directora, Estrategia de experiencia digital (Digital Experience Strategy), Skava

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Más allá de la generación del milenio: Cómo atraer y retener al consumidor de hoy en día

Patrocinado: Toshiba

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Fabricado por Avery Dennison

Patrocinado por: Avery Dennison

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Sea como UNTUCKit - Abra ahora el omnicanal

Patrocinado por: FitForCommerce

Ponente(s):

Mark Steele, director de ingresos, NewStore

Bernardine Wu, directora ejecutiva, FitForCommerce

Aaron Sanandres, cofundador y director ejecutivo, UNTUCKit

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Dando rienda suelta al potencial de su personal

Patrocinado por: WorkJam

Ponente(s): Mike Zorn, vicepresidente, Estrategia en el lugar de trabajo (Workplace Strategy), WorkJam

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Cómo apoyar el crecimiento de la venta minorista convencional con Cisco Meraki

Patrocinado por: Cisco

Ponente(s): Imran Idrees, gerente de mercadotecnia (Product Marketing Manager), Cisco

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

1:30 PM - 2:00 PM

The Girls' Lounge

Mentores por doquier

Algunos estudios muestran que las mujeres que tienen mentores tiene más posibilidad de ser promovidas. La consejería no tiene que ser formal y no solo es vertical, sino en todos los aspectos. Líderes comparten cómo encontrar un mentor, cómo ser mentor y cómo forjar relaciones que serán clave para el éxito.

Ponente(s):

Jill Braff, presidente, BRIT + Co

Michelle Garvey, vicepresidente ejecutiva y jefa de informática, J. Crew

Lugar: The Girls' Lounge, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

2:00 P.M. - 2:30 P.M.

Innovation Stage

Sesión del Innovation Stage

Triangle Capital

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Moderador(a): *Richard Kestenbaum, cofundador y socio,*

Abierto a: Full Conference Pass

2:15 P.M. - 3:00 P.M.

Main Stage

Cambio de paradigma del producto: Comercialización centrada en el cliente en la era de los

datos y la agilidad de decisión

En tanto se ha hablado mucho sobre cómo entender y atender las necesidades de las generaciones desde quienes nacieron después de la Segunda Guerra Mundial hasta la generación Z, cada una está evolucionando y fragmentándose. ¿Cuál es el secreto de seguir el ritmo de todo este cambio? Rápida comercialización y enfoque en el cliente. Aprenda cómo una cultura centrada en el cliente y dirigida por los datos puede conducir una cadena de suministros ágil, acertada y garantizar que usted siempre esté ofreciendo la selección más productiva.

Patrocinado por: First Insight

Ponente(s):

Mark Chrystal, director de analítica, rue21

Michael Gilbert, vicepresidente ejecutivo, Desarrollo del producto, Kohl's

Greg Petro, fundador y director ejecutivo, First Insight

Lugar: Hall E, Nivel 1

Sesiones simultáneas

Abiertas a: Full Conference Pass

2:15 P.M. - 3:00 P.M.

Recorrido de tiendas 2019: Los conceptos nuevos más interesantes de la Ciudad de Nueva York

El recorrido virtual llevado a cabo expertamente por el Instituto de Diseño Minorista (Retail Design Institute) de los comercios más nuevos y atractivos de la Ciudad de Nueva York le dará una idea de lo que verá cuando se familiarice con la última tanda de nuevas tiendas. Desde la provocación visual incluyendo texturas, colores, materiales y mercadeo visual, al tamaño, la escala y lo inesperado; captaremos los sentidos y ofreceremos una combinación de formatos creativos. Los ponentes invitados de este año incluyen a David Dancer de MedMen y Rob Smith, fundador de The Phluid Project. Acompáñenos para obtener un rápido vistazo del recorrido y retirar un mapa impreso o descargar el mapa de la aplicación de la exposición (show).

Recorrido de tiendas proporcionado en colaboración con Retail Design Institute y Accenture.

Aplicación de recorrido de tiendas creada por Accenture.

Ponente(s):

David Dancer, director de marketing, MedMen

Ray Ehscheid, Instituto de Diseño Minorista (RDI), director, Sectores de Servicio al Cliente, Venta Minorista y Financiero, IA Interior Architects

Rob Smith, fundador, The Phluid Project

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Ecosistema de la nueva empresa: Cómo crear marcas que rompen el molde

Las tiendas minoristas digitales ponen en evidencia a las nuevas empresas rudimentarias desafiando a los directivos; las categorías y las marcas establecidas fueron drásticamente modificadas de forma repentina, creando un ambiente minorista dinámico. Escuche a tres astutos principiantes que aplican una cultura de experimentación, toma de riesgos y agilidad innovadora en tanto se enfrentan a empresas establecidas que contraatacan con poder, activos y estabilidad. ¿Quién gana? y ¿cómo?

Moderador(a): Emily Heyward, cofundadora y estratega principal, Red Antler

Ponente(s):

Rachel Cohen, cofundadora y codirectora ejecutiva, SNOWE

Steve Gutentag, cofundador, Keeps

Stephen Kuhl, cofundador y director ejecutivo, Burrow

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Tendencias a observar de las potencias mundiales del sector minorista

¿Quiénes son los minoristas que están logrando tener éxito a nivel mundial y qué podemos aprender de ellos? Con un respaldo de más de 20 años de datos comparativos de mercado, ¿qué nos dicen estas historias de éxito sobre las tendencias económicas y del sector a nivel mundial? Acompañe a Deloitte en una revisión exclusiva del mercado internacional en 2019.

Moderador(a): Natalie Berg, analista del sector minorista, autora y fundadora, NBK Retail

Ponente: Ira Kalish, directora economista internacional, Deloitte

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

2:15 P.M. - 3:00 P.M.

Lo que los minoristas necesitan saber ahora mismo sobre la tecnología digital

Patrocinado por: Precima

Ponente(s): Greg Girard, director del programa, Comercialización Minorista Inteligente de Productos a nivel Mundial (WW Retail Intelligent Product Merchandising) & Estrategias de Márketing, IDC Retail Insights

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Cómo la analítica omnicanal crea selecciones, precios y tamaños perfectos a escala

Patrocinado por: SAS

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Cómo aumentar sus utilidades a través de una operación logística conectada

Patrocinado por: SSI Schaefer

Ponente(s): Mark Dickinson, jefe de soluciones informáticas, North America, SSI Schaefer

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

2:30 PM - 3:00 PM

The Girls' Lounge

Redefiniendo la masculinidad en el sector minorista para un mundo más equitativo

Después de los movimientos de #MeToo and #TimesUp (#YoTambién y #ElTiempoSeAcabó), los hombres están tratando de encontrar su nuevo lugar en la dinámica cambiante del poder.

Líderes comparten cómo el sector minorista ha sido impactado por los roles cambiantes de los hombres y el por qué redefinir la masculinidad en el sector minorista puede ayudar a impulsar la igualdad en la sociedad en general.

Ponente(s): Heidi Zak, cofundadora y codirectora ejecutiva, ThirdLove

Lugar: The Girls' Lounge, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

2:45 PM - 3:15 PM

Innovation Stage

Desde el proceso de pago gratuito a la caja automática (auto-pago); lo que necesita saber sobre las últimas tecnologías de pago basadas en la comodidad

La inclinación hacia la autonomía está vigente y las opciones se están ampliando a diario, pero ¿cuál es la opción correcta para su funcionamiento? Esta sesión de conversación informal rápida le ayudará a sondear las últimas opciones de pago para llegar al mercado. Cinco empresas emergentes líderes tendrán cinco minutos cada una para explicar por qué su tecnología es la indicada para usted. Asegúrese de no perderse esta sesión porque la próxima

generación de compradores no espera en fila.

Moderador(a): Chris Hardisty, vicepresidente, Sección de venta minorista y digital, Lacoste

Ponente(s):

Francois Chaubard, director ejecutivo, Focal Systems, Inc.

Lindon Gao, cofundador y director ejecutivo, Carper

Steve Gu, cofundador y director ejecutivo, AiFi

Krishna Motukuri, cofundador y director ejecutivo, Zippin

Pradeep Pydah, Fundador y director ejecutivo, Maxerience

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

3:15 P.M. - 3:45 P.M.

El viaje de la empresa Nike a la nube

Patrocinado por: Amazon Web Services

Ponente(s): Phil Thompson, director de tecnología del sector, sector minorista, AWS

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

El futuro de la lealtad: Recreando la relación con el cliente

Patrocinado por: Narvar

Ponente(s):

Amit Sharma, director ejecutivo y fundador, Narvar

Lee Newell, vicepresidente, Operaciones, Design Within Reach

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

La transformación digital no termina con la experiencia del cliente

Patrocinado por: Anaplan

Ponente(s): Ara Gopal, director principal, Productos de consumo y venta minorista, Anaplan

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Ganando el comercio digital global: ¿Venta minorista, tiendas locales o mercados globales?

Patrocinado por: FitForCommerce

Ponente(s):

Bernardine Wu, directora ejecutiva, FitForCommerce

Cynthia Hollen, presidente en USA, eShopWorld

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Panel sobre la disrupción experiencial: Cómo la inteligencia combinatoria (Combinatorial IntelligenceTM) posibilita la diferenciación a través de la personalización precisa

Patrocinado por: Enterworks

Ponente(s):

Rick Chavie, director ejecutivo, Enterworks

Dr. Munther Dahleh, catedrático y científico, MIT IDSS

Steven Platt, director y becario investigador, Retail Analytics Council (RAC)

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

El futuro del trabajo: Cómo la tecnología del personal mejora la experiencia del cliente

Patrocinado por: Kronos

Ponente(s):

Steve Wilson, director ejecutivo, Práctica minorista, MarketSource, Inc.

Aaron Locke, director, Administración del personal y Operaciones de la tienda, GameStop

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

3:30 P.M. - 4:00 P.M.

Main Stage

La fortuna en los fundamentos: Cómo aprovechar la pericia operativa como una ventaja estratégica

El sector de mejoras para el hogar (productos ferreteros) se ha beneficiado en los últimos años de un mercado de vivienda muy fortalecido y una alta confianza del consumidor en los gastos discrecionales. No obstante para construir y sostener la participación en el mercado hace falta más que buena fortuna de prosperidad económica. Escuche al presidente y director ejecutivo de Lowe, Marvin Ellison, compartir su visión para fortalecer la venta del sector de mejoras para el hogar a través de un firme enfoque en la excelencia operativa y los fundamentos del sector minorista. Conversaremos acerca de su enfoque; desde mirar con una nueva óptica el personal en los cargos más elevados a simplificar el negocio. Marvin enfatiza la importancia de una misión clara y cree que los líderes de hoy día deben comunicarse con transparencia para tener un efecto profundo en el rendimiento operativo.

Ponente: Marvin Ellison, presidente y director ejecutivo, Lowe's Companies, Inc.

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass
4:00 P.M. - 4:30 P.M.

Cómo encontrar el equilibrio entre el temor, el riesgo y el amor del consumidor para abrir el crecimiento omnicanal.

Patrocinado por: Signifyd

Ponente(s): Indy Guha, vicepresidente, Márketing de la empresa, Signifyd

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Desconexión entre el comercio y el comprador: ¿Cómo cerramos la brecha?

Patrocinado por: Revionics

Ponente(s):

Cheryl Sullivan, directora de márketing y estrategia, Revionics

R Ray Wang, analista principal, fundador y presidente, Constellation Research

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Cómo la ciencia forja relaciones

Patrocinado por: Optimove

Ponente(s): Pini Yakuel, fundador y director ejecutivo, Optimove

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Las aplicaciones web progresivas son el futuro de la compra a través de dispositivos móviles

Patrocinado por: Magento, una empresa de Adobe

Ponente(s):

Christopher Sater, Chrome Partnerships, Google

Peter Sheldon, director principal, Estrategia, Magento, una empresa de Adobe

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Venta experiencial: Cómo diseñar un ambiente inmersivo para el cliente

Patrocinado por: Comcast

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Cómo Lucky Brand optimizó la distribución y logística de tienda con analítica avanzada

Patrocinado por: Celect

Ponente(s):

John Andrews, director ejecutivo, Celect

Vivek Farias, director de tecnología, Celect

Michael Relich, director de operaciones, Lucky Brand

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

4:00 P.M. - 4:45 P.M.

Main Stage

Más allá de los rumores: Estado del sector minorista 2019

Scott Galloway, el fundador vocero de L2 (actualmente Gartner L2) y profesor en la Escuela de Negocios Stern de la Universidad de Nueva York toma el pulso del sector minorista como ninguna otra persona lo hace. Conocido por identificar "Ganadores y perdedores", Galloway usa percepciones basadas en datos para hacer predicciones sobre el futuro de la venta minorista y el comercio electrónico. El año pasado, Galloway predijo que Amazon compraría Whole Foods justo antes del anuncio del trato. Escuche a Galloway cerrar el programa del lunes con un avance panorámico del estado de la venta minorista y del comercio electrónico en 2019 y de qué significa la supremacía creciente de los grandes ejecutivos de las grandes empresas tecnológicas para todos los demás. Después de la presentación, Kirsten Green, fundadora y socia gerente de Forerunner Ventures se unirá en escena a Scott, en una conversación al estilo "Ganadores y perdedores" sobre las mayores tendencias y desafíos que impactan a organizaciones y a los minoristas entrando en el 2019.

Ponentes:

Scott Galloway, fundador, L2 Inc, actualmente Gartner L2

Kirsten Green, fundadora y socia gerente, Forerunner Ventures

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

4:45 P.M. - 5:30 P.M.

Happy Hour (Hora feliz)

Patrocinado por: Acceo, Amplero, Checkpoint, FIS, Nutanix

Lugar: EXPO Hall, niveles 1 y 3 y nivel 4

Martes, 15 de enero de 2019

Abierto a: Full Conference Pass

8:00 A.M. - 8:30 A.M.

Receso en el Main Stage

Patrocinado por: Store Display USA, Inc.

Lugar: Recepción para Eventos Especiales, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

9:00 AM - 9:30 AM

Main Stage

Recreando el recorrido del cliente a través del lente de la experiencia

La revolución minorista está en su apogeo con quienes se atreven a reescribir las normas, pasando de tendencias negativas a coleccionar los frutos y reportar resultados positivos. El director ejecutivo de Macy's, Jeff Gennette ha construido un cambio de impulso extraordinario pensando de manera creativa sobre cómo debe ser la travesía dinámica del cliente. Escuche a Jeff y a los actores de cambio que él ha nombrado-- Vibhu Norby, fundador y director ejecutivo de B8ta; Rachel Shechtman, fundadora y directora ejecutiva de STORY y Beck Besecker, fundador y director ejecutivo de Marxent -- conversar sobre cómo el recrear la venta experiencial en las tiendas, en Internet y en dispositivos móviles es su receta para el éxito, para captar la mentalidad del nuevo consumidor.

Moderador(a): Jeff Gennette, presidente y director ejecutivo, Macy's, Inc.

Ponente(s):

Beck Besecker, fundador y director ejecutivo, Marxent

Vibhu Norby, director ejecutivo y cofundador, b8ta

Rachel Shechtman, fundadora y directora ejecutiva, STORY

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

ÁREAS PARA PARTICIPANTES

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass
9:00 A.M. - 4:00 P.M.

EXPO Hall Open

Lugar: EXPO Hall , niveles 1 y 3

Laboratorio de Innovación de la NRF

Los expositores en el [Laboratorio de Innovación](#) presentan "tecnologías del futuro" y cómo estas están transformando la manera en que los minoristas promocionan, se conectan y brindan servicio a sus clientes en una demostración interactiva multisensorial. Los visitantes experimentarán los últimos avances en realidad aumentada, inteligencia artificial, aprendizaje automático, reconocimiento facial, datos masivos, robótica y mucho más.

Patrocinado por: Badger, CGI, DecisionMines, Mastercard

Lugar: Laboratorio de Innovación, Nivel 4:

El Salón de la NRF

El Salón de la NRF es donde usted puede encontrar un asiento, reunirse con sus pares, cargar su teléfono y tomar un aperitivo. Lugar: River Pavilion, Nivel 4

Zona de empresas emergentes

En la [Zona de empresas emergentes](#), usted podrá interactuar con la tecnología del futuro. Ubicada en River Pavilion cerca del Laboratorio de Innovación, esta nueva área presenta las últimas empresas emergentes, quienes presentarán sus productos de vanguardia a través de demostraciones prácticas.

Patrocinado por: Israel Export & International Institute

Lugar: Zona de empresas emergentes (Startup Zone), Nivel 4

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

9:00 AM - 4:00 PM

The Girls' Lounge

The Girls' Lounge, impulsado por The Female Quotient (El cociente femenino), crea ventanas emergentes basadas en la experiencia en conferencias internacionales, empresas y campus universitarios donde las mujeres se conectan, colaboran y activan juntas el cambio. El poder está en el grupo.

Este programa está abierto a mujeres que dirigen (y transforman) el sector minorista y que participan en la NRF 2019. Las participantes escucharán preguntas y respuestas exclusivas, tendrán acceso a áreas de networking y a experiencias especiales, tales como fotos de perfil profesionales gratuitas.

Patrocinado por: EpiServer, Microsoft, The Female Quotient

Lugar: Crystal Palace, Nivel 3

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

9:15 A.M. - 9:45 A.M.

¿Cuál es la última tendencia de PUMA? Planificación eficiente, integrada e integral

Patrocinado por: Board

Ponente(s): Stefano Damiani, jefe de administración de cartera del programa (Head of Program Portfolio Management), PUMA

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Cómo optimizar el camino a la compra para el consumidor permanente

Patrocinado por: Redpoint

Ponente(s): Patrick Tripp, vicepresidente, Estrategia del producto, RedPoint Global

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Cómo la inteligencia artificial (AI) automatiza la fijación inteligente de precios y las decisiones de reposición ¡prediciendo lo que va a pasar!

Patrocinado por: JDA

Ponente(s): Desikan Madhavanur, vicepresidente ejecutivo y director de desarrollo del producto, JDA Software

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

La mejor opción para los pagos en tienda; una alternativa ahorrativa a las pasarelas de pago

Patrocinado por: Acceo

Ponente(s): Michael Carrick, Desarrollo comercial de los EE. UU. (US Business Development), Soluciones de pago, ACCEO Tender Retail

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Impulsando la fidelidad: Cómo el canje de premios en el punto de venta atrae a clientes habituales

Patrocinado por: FIS

Ponente(s):

Sara Elinson, directora, Servicios de asesoría de transacciones, Ernst & Young

Brandon Logsdon, presidente, Excentus Corp.

Mladen Vladic, gerente general, Servicios de fidelización, FIS Global

Dan Little, gerente general, Retail Marketing North America, Shell

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Entregando el futuro al borde de los estantes

Patrocinado por: Eversight

Ponente(s): David Moran, cofundador, Eversight

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

9:30 A.M. - 10:00 A.M.

Main Stage

El futuro es AHORA: Cómo China augura hoy día las compras y el consumismo del mañana

A medida que las organizaciones minoristas mundiales enfrentan cada vez más competidores que expanden sus límites, el sector comercial de China está creciendo rápidamente dado que el país rediseña el comercio minorista de una manera que va mucho más allá que cualquier otro país desarrollado; invirtiendo la noción "la venta minorista está muriendo" y preparándose para el consumidor del futuro. En esta presentación, Deloitte y JD.com conversarán sobre el panorama minorista de china y las empresas nativas que están produciendo un impacto y explorarán los cambios de conducta del consumidor y los desarrollos tecnológicos que han transformado por completo el pensamiento tradicional.

Patrocinado por: Deloitte

Ponente(s):

Harlan Bratcher, Jefe de Desarrollo Comercial Global (Global Business Development Head), JD Fashion, JD.com

Rod Sides, vicepresidente y líder de los EE. UU., práctica de venta minorista, mayorista y distribución, Deloitte LLP

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass
9:30 A.M. - 10:00 A.M.

Innovation Stage

Sesión del Innovation Stage

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4

Abierto a: Full Conference Pass
10:15 AM - 10:45 AM

Innovation Stage

Comercio minorista complicaciones en la era del consumidor "siempre conectado"

En tanto continúa la era del consumidor "siempre conectado", también continúa la demanda de nuevos niveles de facilidad, conectividad y eficiencia en la experiencia de compra. Le pedimos a Mark Taylor, director ejecutivo, Capgemini y a un panel de profesionales expertos que examinen cómo han respondido a esta demanda los comercios minoristas y las empresas tecnológicas. Escuche cómo nuestros panelistas y otras marcas han creado recorridos simplificados del consumidor por ambos canales y dispositivos que fusionan las interacciones físicas con la participación digital, han permitido que sus clientes administren la relación con las tiendas minoristas según sus propios términos y mejoraron la experiencia de compra en su totalidad reforzando la naturaleza social de la compra.

Patrocinado por: Mastercard

Moderador(a): Mark Taylor, director ejecutivo, Participación dirigida del cliente global (Global Lead Customer Engagement), Capgemini Invent

Ponente(s):

John Frierson, presidente, Fred Segal

Stephane Wyper, vicepresidente principal, nueva sociedades de comercio y comercialización (New Commerce Partnerships and Commercialization), Mastercard

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4:

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass
10:15 A.M. - 11:00 A.M.

Yo (I), vendo: Inteligencia artificial (AI), aprendizaje automatizado y otros actores de cambio masivo de precio y promoción

Patrocinado por: Revionics

Ponente(s):

Cheryl Sullivan, directora de marketing y estrategia, Revionics

R Ray Wang, analista principal, fundador y presidente, Constellation Research

Leonardo Lage, Gerente de inteligencia competitiva, Drogaria Araujo

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Un mejor sistema de videovigilancia convierte la vista en conocimiento

Patrocinado por: CDW

Ponente(s):

George Bentinck, jefe de producto, Cisco Meraki

George Howard, arquitecto comercial de IoT, CDW

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Fabricado por ArmorActive

Patrocinado por: ArmorActive

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

10:30 A.M. - 11:00 A.M.

The Girls' Lounge

Rompiendo barreras ocultas: El impulso del liderazgo femenino en juntas directivas

Algunas investigaciones muestran los innumerables beneficios de tener a más mujeres en juntas, desde la diversidad de mentalidad a un mayor rendimiento de capital. En esta charla, líderes de opinión comparten las mejores prácticas para encontrar y calificar un puesto directivo y también cómo igualar la proporción de género en juntas directivas dominadas por hombres.

Moderador(a): Shelley Zalis, directora ejecutiva, The Female Quotient y fundadora, The Girls' Lounge

Ponente(s):

Mindy Grossman, presidente y directora ejecutiva, WW International, Inc.

Joan Hornig, directora ejecutiva y diseñadora de joyas, Joan Hornig Jewelry

Lugar: The Girls' Lounge, Nivel 3

Sesiones simultáneas

Abiertas a: Full Conference Pass
10:30 A.M. - 11:15 A.M.

Tendencias que no dejan dormir a los directores digitales (CDO) por las noches

Existen tantas definiciones de un director digital como enfoques de estrategia digital en el comercio y el rol evoluciona tan rápido como el panorama de consumo. Los directores digitales (CDO) están frente al cliente, teniendo la experiencia del consumidor digital en su totalidad así como también enfocados en las operaciones, impulsando internamente la innovación dado que las marcas necesitan tener cada vez más conocimientos digitales para competir. Acompañe a los directores digitales (CDO) de diversas líneas verticales del negocio minorista en tanto comparten sus historias y perspectivas únicas sobre cómo los minoristas pueden abordar las cuestiones digitales apremiantes para el negocio de hoy día; y los que llegarán el día de mañana.

Ponente(s):

Carissa Ganelli, directora digital, Subway[®]

Rafeh Masood, vicepresidente principal y director digital, BJ's Wholesale Club Inc.

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Rompiendo la cadena de bloques: Desmitificando su futuro para el comercio minorista

Los minoristas consideran disruptiva la tecnología de cadena de bloques; sin embargo, son rápidos en admitir que ésta pueda tener las respuestas a los desafíos operativos y logísticos. La mayoría aún no acepta pagos en criptomonedas; sin embargo, están explorando su viabilidad para el procesamiento de back-end (sistema de administración y control) de pago. ¿Tiene la cadena de bloques la clave para la transparencia en la clasificación del producto? ¿Puede proporcionar a los compradores un mayor control de sus propios datos? Escuche a los expertos.

Moderador(a): Mike Dudas, fundador y director ejecutivo, The Block

Ponente(s):

David Bouffard, vicepresidente, Asuntos corporativos, Signet Jewelers Ltd.

Ken Seiff, director ejecutivo, Blockchange Ventures

*John Wantz, director ejecutivo, EVERY**

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Una guía de empresas de Capital de Riesgo (VC) para la próxima generación de marcas de consumo

Dado que prolifera la cantidad de marcas nativas digitales y de consumo directo, la tarea del capitalista de riesgo se hace cada vez más compleja. ¿O no? Únase a veteranos y visionarios del capital de riesgo (VC) cuando debaten abiertamente cómo evalúan a la próxima generación de marcas y los nuevos conceptos de la venta minorista, así como también las tendencias que ellos ven en el sector en general. Usted comprenderá mejor el proceso de razonamiento detrás de muchas de sus inversiones de alto riesgo y verá cómo las lecciones aprendidas pueden influir positivamente en su propio negocio.

Moderador(a): Randy Yang, director principal y jefe de departamento corporativo, marcas de consumo digital, Walmart eCommerce

Ponente(s):

Scott Friend, director ejecutivo, Bain Capital Ventures

Dayna Grayson, Socia, New Enterprise Associates

Adam Valkin, director ejecutivo, General Catalyst

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

10:30 AM - 11:15 AM

Feature Stage

La anatomía de una organización basada en la misión

Tres líderes del universo de empresas innovadoras de Fast Company comparten los secretos detrás de sus negocios con objetivos claros; el origen de una misión significativa, la disciplina organizativa necesaria para que se sostenga con el tiempo, el impacto del capitalismo consciente en las utilidades y mucho más.

Moderador(a): Jeff Beer, jefe de redacción, Fast Company

Ponente(s):

Amy Smith, directora de donaciones, TOMS

Jostein Solheim, Jefe de la sección de alimentos y refrigerios (Head of Foods & Refreshment Division), North America, Unilever

Lugar: Hall E, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

11:00 AM - 11:30 AM

Innovation Stage

Cómo encender las emociones a través de la realidad aumentada (AR) y la realidad virtual (VR)

Las experiencias pueden elevar la relación que los consumidores tienen con las marcas y cómo perciben incluso las categorías más básicas. Con la inspiración correcta, un color de pintura puede transportar a los compradores a una cascada espectacular, una especia puede conectarlo con una aldea exótica en Madagascar. Las experiencias basadas en la tecnología permiten que los consumidores pongan en funcionamiento su imaginación de maneras que encienden sus emociones y aceleran las decisiones de compra. Aprenda cómo el poder de la narración puede optimizarse mediante la realidad aumentada (AR) y la realidad virtual (VR).

Moderador(a): Gwen Morrison, directora ejecutiva, The Americas and Australasia, The Store – WPP

Ponente(s):

Matt Jones, director principal, Estrategia digital y aplicaciones móviles (Online and Mobile), The Home Depot

Alia Kemet, directora, Estrategia creativa y digital, McCormick and Company

Eduardo Yamashita, socio gerente y director de operaciones, Group GS& - Gouvêa de Souza

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4

Abierto a: Full Conference Pass

11:15 A.M. - 11:45 A.M.

Main Stage

Dinero bien gastado: Cómo hacer que sus compras signifiquen algo con Rose Marcario, directora ejecutiva de Patagonia

Ahora más que nunca, los consumidores quieren alinearse con marcas que compartan sus valores. Y cuando los líderes del gobierno no toman una posición sobre temas; o cuando toman una posición contraria a la de una marca, los minoristas y las corporaciones intervienen para llenar el vacío. En esta "charla informal" que incita a la reflexión, la directora ejecutiva de Patagonia, Rose Marcario habla acerca de los riesgos y beneficios que las marcas enfrentan cuando toman una posición política y cómo lo sobrelleva en Patagonia.

Moderador(a): Jeff Beer, jefe de redacción, Fast Company

Ponente(s): Rose Marcario, presidente y directora ejecutiva, Patagonia Works and Patagonia, Inc.

Lugar: Hall E, Nivel 1

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

11:30 AM - 12:00 PM

The Girls' Lounge

Cómo ser su mejor representante: El poder de la negociación

La negociación es una habilidad que se puede aprender, desde cómo hacer una contraoferta a levantar la mirada y asumir más responsabilidad. En esta charla, líderes que han vivido todo esto comparten cómo obtener lo que desea, ya sea que le paguen lo que merece o pedir un horario flexible.

Ponente(s):

Karen Beebe, directora de informática, vineyard vines

Carissa Ganelli, directora digital, Subway[®]

Eileen Mockus, presidente y directora ejecutiva, COYUCHI

Lugar: The Girls' Lounge, Nivel 3

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:30 A.M. - 12:30 P.M.

Fabricado por TA Digital

Patrocinado por: TA Digital

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Fabricado por Even

Patrocinado por: Even

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Producido por Microsoft

Patrocinado por: Microsoft

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Las personas hacen el lugar: Percepciones de los principales comercios minoristas

Patrocinado por: Indeed

Ponente(s):

Carmen Bryant, directora, Márketing de los EE. UU, Indeed

Rosalind Chevreuil, vicepresidente principal, Recursos Humanos, Best Buy

Geoff Green, vicepresidente, Adquisición de talento, Foot Locker

Mayerland Harris, vicepresidente, Recursos Humanos, H-E-B

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Cómo la inteligencia artificial (AI) y la Nube impulsan la innovación en la venta minorista

Patrocinado por: Google

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Cómo los principales minoristas están usando datos y analíticas para llevar adelante la innovación omnicanal

Patrocinado por: APT, una compañía de MasterCard

Ponente(s):

Anthony Bruce, director ejecutivo, APT y presidente, analítica aplicada, Mastercard

Galagher Jeff, vicepresidente, Operaciones de mercadotecnia y analítica de negocios, Walmart, Inc.

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

11:30 A.M. - 1:30 P.M.

Food Truck Alley (Camión de comida)

No se pierda los camiones de comida (Food Truck Alley) y disfrute un delicioso almuerzo de alguno de los artesanos culinarios móviles más populares de Nueva York.

Lugar: Afuera de la Explanada Sur (Sobre Hall E), Nivel 2

Abierto a: Full Conference Pass

12:15 P.M. - 12:45 P.M.

Innovation Stage

Sea valiente. Sea genial. Sea bueno: ¿Qué separa a las marcas emblemáticas del resto?

Hay tres elementos simples pero poderosos que las marcas emblemáticas exhiben: atreverse a ser diferentes, tener la confianza para crear experiencia con actitud y tener un objetivo social.

En esta sesión Ryan Brazelton, director creativo en Interbrand, demostrará la potencia de estos conceptos compartiendo los mejores ejemplos en su categoría de cómo las marcas minoristas crean experiencias distintivas de marca para involucrar a los consumidores. Entretanto, usted

aprenderá la experiencia de principios de diseño que puede usar para ayudar a hacer que su marca Sea valiente, Sea genial y Sea buena.

Ponente(s): Ryan Brazelton, director creativo, Interbrand

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4

Abierto a: Full Conference Pass

12:30 P.M. - 1:30 P.M.

Almuerzo para participantes con Full Conference Pass

Lugar: Hall E, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

1:00 P.M. - 1:30 P.M.

Innovation Stage

La economía de creación conjunta: Cómo las marcas exitosas usan la tecnología para incrementar las ventas en la tienda

Todos los minoristas conocen el valor de una buena historia. Sin embargo, los minoristas más exitosos están llevando sus historias a un nivel personal adoptando la "Economía de creación conjunta"; la utilización de tecnología innovadora que de manera rentable permite colaboraciones únicas entre los clientes y los empleados de la tienda en el marco de una promesa central de la marca. Acompañe a Jeremy Duimstra, cofundador y director ejecutivo, MJD, y Dan Hodges, director ejecutivo, CIM Store Tours, en tanto conversan sobre cómo algunas marcas como Container Store, Apple, Levi Strauss y Sephora incentivan las ventas elevando la experiencia en tienda con tecnología experiencial.

Moderador(a): Jeremy Duimstra, cofundador y director ejecutivo, MJD Interactive

Ponente(s): Daniel Hodges, director ejecutivo, Consumers in Motion Tours

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

1:00 P.M. - 1:45 P.M.

La inteligencia artificial, el inmueble y el ciclo de vida del desarrollo de la tienda.

Patrocinado por: Tango

Ponente(s):

Pranav Tyagi, presidente y director ejecutivo, Tango

Mark Zygmuntowicz, vicepresidente ejecutivo, Desarrollo de negocios, Tango

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Historias de éxito: Cómo habilitar un programa estratégico de suministro directo

Patrocinado por: envista

Ponente(s): Jim Barnes, director ejecutivo, envista

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

El futuro del WFM (software) es móvil: Conversación informal con Old Navy y Shyft

Patrocinado por: Shyft

Ponente(s):

Brett Patrontasch, director ejecutivo, Shyft

Andrew Perry, director, Operaciones de tienda, Old Navy

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Cómo usar la tecnología para mejorar la experiencia del cliente en la tienda

Patrocinado por: C-B4

Ponente(s):

Irad Ben-Gal, cofundador y presidente activo, Stanford University/C-B4

Bill Wood, director digital, Barnes and Noble

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Riesgo: No permita que esta palabra de seis letras sea una maldición en su negocio

Patrocinado por: Radial

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Historia de éxito del cliente: La cadena de suministro conectada y automatizada del mañana del comercio minorista

Patrocinado por: HighJump

Ponente(s):

Sean Elliott, director técnico, HighJump

Lori Jackson, directora, logística (cumplimiento de pedidos), Dollar Shave Club

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

1:30 PM - 2:00 PM

The Girls' Lounge

¿Necesita una marca personal?

Su perfil en LinkedIn puede ser su herramienta más importante para atraer clientes, encontrar empleo y hacer crecer su comunidad de negocio. Aquí se detalla cómo presentar (exhibir) su marca personal en LinkedIn contando su historia de manera convincente, destacando sus habilidades más valiosas y mucho más.

Lugar: The Girls' Lounge, Nivel 3

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

2:00 P.M. - 2:30 P.M.

Retorno de inversión real con inteligencia artificial (AI) Cómo TinyClues en sus datos libera un gran potencial

Patrocinado por: TinyClues

Ponente(s): Francois Laxalt, director principal, marketing de productos, Tinyclues

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Cómo unir la tecnología de identificación por radiofrecuencia (RFID), el Internet de las cosas (IoT) y la inteligencia artificial (AI) para revolucionar la eficacia de la cadena de suministro

Patrocinado por: Telecon

Ponente(s): Jacobo Penide, director ejecutivo, Telecon Galicia S.A.

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Fijación de precio digital en tiempo real: ¿Un punto de flexión en el comercio minorista?

Patrocinado por: Pricer

Ponente(s): Charles Jackson, presidente, Pricer Inc.

Lugar: Stage 3, EXPO Hall, Nivel 1

Tres pilares que dirigen el futuro del comercio conectado

Patrocinado por: DMI

Ponente(s): John Blackburn, vicepresidente ejecutivo, Ventas, DMI

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Estado del comercio electrónico de tarjetas de regalo en 2018 ¿Cómo se sitúa su marca?

Patrocinado por: CashStar

Ponente(s):

Theresa McEndree, vicepresidente, Márketing, Blackhawk Network

Nathan Safran, director, Investigación, NAPCO Media

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

Cómo hacer que lo imposible sea posible: Cómo poner en acción una estrategia de obsesión con el cliente

Patrocinado por: CUSTORA

Ponente(s): Corey Pierson, director ejecutivo y cofundador, Custora

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

2:00 PM - 2:30 PM

Innovation Stage

¡Conozca los laboratorios de innovación minorista!

Esta sesión dirigida por Scott Silverman, director, Scott Silverman Associates y el ex-director de Shop.org, une a los jefes del Laboratorio de Innovación de los tres minoristas más importantes para conversar sobre sus éxitos recientes, las iniciativas que están financiando y su opinión sobre cómo la tecnología mejorada y las expectativas del cliente en constante aumento impactarán al sector minorista en un futuro cercano.

Moderador(a): Scott Silverman, cofundador, GELF

Ponente(s): Scott Emmons, director y fundador, Laboratorio de innovación, The Neiman Marcus Group, Inc.

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4

Abierto a: Full Conference Pass

2:00 P.M. - 2:45 P.M.

Feature Stage

La tecnología es primero: Cómo el sector minorista está recreando el talento y la adquisición para la generación digital

Las principales empresas continuamente amplían sus capacidades contratando a personas con amplios conocimientos de las últimas tecnologías innovadoras. Encontrar y reclutar empleados nuevos que por lo general no están familiarizados con el legado de una empresa es solo la mitad del desafío. El siguiente desafío es integrar a estos nuevos empleados en la operación para que tengan éxito e influyeran a la cultura más amplia. Este panel explora cómo las organizaciones grandes y pequeñas atraen e integran este talento fundamental.

Moderador(a): Jeff Beer, jefe de redacción, Fast Company

Ponente(s): Margo Downs, directora de personas y cultura, Stitch Fix

Lugar: Hall E, Nivel 1

Abierto a: **Minoristas, Miembros de la NRF y Periodistas (medios) acreditados.**

2:30 PM - 3:00 PM

The Girls' Lounge

Por qué promover mujeres empresarias será una ganancia para todos nosotros

Las empresas pertenecientes a mujeres tienden a ser en promedio económicamente mejores que las nuevas empresas pertenecientes a hombres, aun así reciben menos financiamiento de inversionistas providenciales y de capitalistas de riesgo. Líderes de opinión comparten cómo hacer que el financiamiento sea más equitativo para las empresas de mujeres; y cómo esto nos beneficiaría a todos.

Ponente(s): Rebecca Minkoff, cofundadora y directora creativa, Rebecca Minkoff

Lugar: The Girls' Lounge, Nivel 3

Sesiones de Grandes Ideas del Expositor

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

2:45 P.M. - 3:15 P.M.

Fabricado por ADC

Patrocinado por: ADC

Lugar: Stage 1, EXPO Hall, Nivel 1

Ponga un poco de energía en su cadena de valor: Abordando los datos con agilidad

Patrocinado por: GoSpotCheck

Ponente(s):

Matt Talbot, director ejecutivo y cofundador, GoSpotCheck

Jim Holland, director, Capacidad de ventas, PepsiCo

Lugar: Stage 2, EXPO Hall, Nivel 1

Una combinación nueva Cómo LUSH combina el desempeño de tienda y el compromiso del empleado

Patrocinado por: RetailZipline

Ponente(s):

Melissa Wong, directora ejecutiva y cofundadora, Retail Zipline

Lindsay Nelson, gerente de comunicaciones de venta minorista, Lush

Lugar: Stage 4, EXPO Hall, Nivel 1

Fabricado por Nedap

Patrocinado por: Nedap

Lugar: Stage 5, EXPO Hall, Nivel 3

El gran cambio: pasando del comercio transaccional al comercio basado en las relaciones

Patrocinado por: Ordergroove

Ponente(s):

Greg Alvo, director ejecutivo, OrderGroove

Colin Watts, consultor, ex-director ejecutivo, The Vitamin Shoppe

Lugar: Stage 6, EXPO Hall, Nivel 3

Abierto a: Full Conference Pass

2:45 P.M. - 3:15 P.M.

Innovation Stage

El futuro de la venta minorista: Una perspectiva de capitalistas de riesgo en las tendencias del sector

Hace tiempo venimos hablando acerca del apocalipsis de la venta minorista. Las nuevas tecnologías, las conductas cambiantes del consumidor y las empresas digitales innovadoras están conduciendo una disrupción masiva en el sector minorista. En tanto Amazon sigue innovando y estableciendo el nuevo paradigma, nosotros también estamos viendo el surgimiento de marcas principalmente digitales que actualmente están empezando a tomar una participación significativa en el mercado dominado por empresas establecidas. A medida que estas tendencias continúan acelerándose, es importante entender el rumbo del mercado para poder determinar dónde invertir su dinero y su tiempo. Es por eso que reunimos este

panel de capitalistas de riesgo (VC) para que compartan su perspectiva sobre el futuro de la venta minorista.

Moderador(a): Veronika Sonsev, socia, Chameleon Collective

Ponente(s):

Larry Bohn, director ejecutivo, General Catalyst

Chris Fralic, miembro de la junta, First Round

Yao Huang, fundadora y socia gerente, The Hatchery

Liza Landsman, socia de negocios, New Enterprise Associates

Lugar: Innovation Stage, Nivel 4

Abierto a: EXPO Pass, Full Conference Pass

3:00 P.M. - 4:00 P.M.

Patrocinado por: Coveo

Lugar: EXPO Hall, niveles 1 y 3 y nivel 4

Happy Hour (Hora feliz)

Abierto a: Full Conference Pass

3:15 P.M. - 3:45 P.M.

Main Stage

Reinvención de la venta minorista: Disrúmpase o que lo disrumpan

Hemos oído las historias de modelos de negocio emergentes desestabilizando una categoría o incluso un sector completo. Pero ¿qué ocurre después? Presentando los disruptores del sector que han mantenido su ventaja, actualizándose y permaneciendo en plena forma, este panel explorará los nuevos modelos de comercio electrónico en desarrollo y su capacidad para disrumperse a sí mismos antes de ser superados, así como también las características distintivas de empresas que pueden ofrecer agilidad y alcance una vez desarrolladas.

Ponente(s):

Neil Blumenthal, cofundador y codirector ejecutivo, Warby Parker

Nicholas Goad, socio y director ejecutivo, Boston Consulting Group

Tina Sharkey, directora ejecutiva y cofundadora, Brandless

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

3:45 P.M. - 4:15 P.M.

Main Stage

Confianza y valor: Ingredientes clave para las nuevas plataformas en el sector minorista

Muchos líderes del sector minorista perciben el imperativo de transformar y reinventar su empresa en respuesta al impacto disruptivo de nuevos competidores y tecnologías innovadoras. Ellos están explorando un futuro de lo que es posible depositando la confianza en las fortalezas de su organización con las fortalezas de terceros, lo que resulta en modelos operativos nuevos e imprevistos. Desde el nuevo mercado y los servicios de logística de la última milla a iniciativas conjuntas habilitadas por la cadena de bloques de la industria, las nuevas organizaciones operativas requieren un grado de valor y confianza a través de una transparencia que hace poco años la industria nunca imaginó. Este panel explorará cómo los minoristas procuran impulsar sus capacidades como plataformas para nuevos modelos de negocio y fuentes de ingresos para permanecer siendo relevantes y ágiles como consecuencia de la disrupción del sector.

Patrocinado por: IBM

Moderador(a): Bridget van Kralingen, vicepresidente principal, Global Industries, Clientes, Plataformas y Cadena de bloques, IBM Corporation

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1

Abierto a: Full Conference Pass

4:15 P.M. - 4:45 P.M.

Main Stage

El imperio de los artistas: Cómo convertir la fama en una fortuna de venta

El negocio de las "celebridades" va más allá de la pantalla grande, "reality shows" o entradas de mega concierto agotadas. A medida que una estrella crece, también lo hacen sus acciones lanzando nuevas empresas que ponen a prueba su perspicacia para los negocios y su capacidad para escalar rápidamente. Es más que simplemente aprovechar un grupo de fanáticos entusiastas. Federación Nacional de Minoristas (NRF) 2019: El Gran Espectáculo de minoristas (Retail's Big Show) concluye con lecciones impactantes de famosos que han convertido su marca personal en fortunas de ventas. Tome un cóctel de la hora feliz (happy hour) y escuche historias ambiciosas de cómo crear un imperio y transformarse de un artista de primera a un magnate de negocios de talento único.

Lugar: Qualtrics Theatre, Nivel 1