

MÉXICO DF, MIÉRCOLES 26 DE NOVIEMBRE DE 2014

CICLO DE CONFERENCIA Y PLENARIOS		ACTIVIDADES
8:00	ACREDITACIONES Y CAFÉ DE BIENVENIDA – NETWORKING TIME	ACTIVIDADES DE NETWORKING :: NETWORKING LOUNGE SALON EXPOSICION :: RUTA DEL ECOMMERCE CONVERSANDO CON LOS LIDERES DEL ECOMMERCE SALA DE PRENSA :: SALA VIP
8:30	PALABRAS DE BIENVENIDA <i>Marcos Pueyrredon</i> , Presidente Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico (eInstituto) ar.linkedin.com/in/pueyrredon	
8:45	APERTURA	
9:00	¿CUALES SON LAS TENDENCIAS EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN MEXICO Y AMÉRICA LATINA QUE MARCARÁN EL ROADMAP DEL 2015 EN EL SECTOR MINORISTA? - CONOZCA EL MERCADO Y AL CONSUMIDOR ONLINE. ¿Está su empresa preparada para satisfacer las crecientes demandas de los compradores digitales en Mexico? Conozca cómo se preparan las empresas líderes y compare las experiencias Latinoamericanas con las de otras regiones. <i>Rafael Flores Media</i> , Country Manager Netshoes México https://www.linkedin.com/pub/rafael-flores/6/86b/75b <i>Marcos Pueyrredon</i> , VP Latin America de VTEX y Presidente Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico (eInstituto) ar.linkedin.com/in/pueyrredon <i>Iván Marchant</i> VP Sales de ComsCore México y Centroamérica mx.linkedin.com/in/ivanmarchant <i>Modera: Marco Espinosa Vincens</i> , Director Ejecutivo de Análisis Prospectivo e Innovación en ProMéxico	

CICLO DE CONFERENCIA Y PLENARIOS

ACTIVIDADES

10:00

DETECCIÓN, PREVENCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL FRAUDE ONLINE EN LA VENTA MINORISTA: ¿CÓMO REDUCIR EL RIESGO Y AUMENTAR LA CONFIANZA DE LOS CONSUMIDORES?

Conozca en exclusiva los resultados del último Reporte de Prevención de Fraude en línea en América Latina, sepa cuáles son los principales índices en la Región y cómo se encuentra el sector en comparación con los resultados de Norteamérica y Europa.

Lee Araujo, Director para América Latina de Cybersource <http://www.linkedin.com/in/leearaujo>

Jose Zazueta, Country Manager MercadoPago <https://www.linkedin.com/pub/jose-zazueta/31/865/693/es>

Modera: Marcos Pueyrredon, VP Latin America de VTEX y Presidente Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico (eInstituto) <ar.linkedin.com/in/pueyrredon>

10:45

eSHOPPING EXPERIENCE: ¿CUÁLES SON LAS MEJORES ESTRATEGIAS PARA APROVECHAR EL CANAL ONLINE EN LA VENTA DE PRODUCTOS A CONSUMIDORES FINALES?

Tres casos regionales de éxito demostrarán cómo lograr monetizar, aumentar el ticket promedio y fidelizar clientes a través de la usabilidad y una experiencia online de compra positiva centrada en conversión.

David Geisen, Co-Founder y Director de Dafiti México <mx.linkedin.com/in/davidgeisen>

Bernardo Cordero, Managing Director de Linio México <mx.linkedin.com/pub/bernardo-cordero/27/4b5/bb>

Albert Serrano, Country Manager Privalia México <es.linkedin.com/pub/albert-serrano-pons/1/12/634>

Modera: Jorge Quiroga, CEO de BlackSip <co.linkedin.com/in/jorgequiroga>

CICLO DE CONFERENCIA Y PLENARIOS

ACTIVIDADES

11:30

COFFEE BREAK | NETWORKING TIME

12:00

¿CÓMO MEDIR LA PERFORMANCE Y RENTABILIDAD DE UN RETAIL ECOMMERCE?

Aprenda a través de la experiencia de expertos regionales cuales son los indicadores clave para el adecuado gerenciamiento de una tienda online escalable y de alta performance. KPI en la práctica: Cómo medir el ROI, la Tasa de Conversión y la Tasa Orgánica de Recompra en acciones online y offline.

Alexandre Soncini, Director Comercial & Marketing de VTEX

<https://www.linkedin.com/pub/alexandre-soncini/20/5b9/769/es>

Eliane Yumi Iwasaki, Marketing Manager Latin America de Return Path

<http://br.linkedin.com/pub/eliane-yumi-iwasaki/9/60b/128>

Modera: Sergio Grinbaum | CEO de Think Thanks www.linkedin.com/in/sergiogrinbaum

12.45

HOTSALE MÉXICO: CASOS DE ÉXITO DE ACCIONES CONJUNTAS DE LA INDUSTRIA PARA EL AUMENTO DE VENTAS Y DESARROLLO DEL ECOSISTEMA DE LOS NEGOCIOS ONLINE EN MÉXICO.

Los protagonistas nos cuentan cómo un evento focalizado puede ayudar a los retailers en su crecimiento del comercio electrónico y negocios online.

Eric Perez Grovas, Presidente de la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO)

<https://www.linkedin.com/pub/eric-perez-grovas/22/875/b7>

Kathia Ibarrola, Country Manager Cuponatic México <https://www.linkedin.com/pub/kathia-ibarrola-coronado-y-res%C3%A9ndiz/79/326/7>

Modera: Mauricio Herrera, CEO Exceda México (*)

<https://www.linkedin.com/in/mauricioherrera>

CICLO DE CONFERENCIA Y PLENARIOS

ACTIVIDADES

13:15

DIFUSIÓN DE LOS TERNADOS PARA EL ECOMMERCE AWARD MÉXICO 2014

MULTICHANNEL Y OMNICHANNEL EN LA PRÁCTICA EN LA REGIÓN

Renombrados expertos hacen un análisis sobre la importancia de la multicanalidad en la venta minorista a partir de casos de éxito y cuáles son los desafíos de un retail en México para lograr la integración de canales.

13:20

Justo Aban, Sub Director Internet y Comercio Electrónico Grupo Marti

[mx.linkedin.com/pub/justo-aban-muñoz/32/71/7b0/en](https://www.linkedin.com/pub/justo-aban-muñoz/32/71/7b0/en)

Dario Okrent, ex Director de eCommerce de El Palacio de Hierro

[mx.linkedin.com/in/dokrent](https://www.linkedin.com/in/dokrent)

Moderador: Enrique Zambrano, CEO de Bebitos

[mx.linkedin.com/in/enriquezambrano](https://www.linkedin.com/in/enriquezambrano)

14:30

ALMUERZO LIBRE | NETWORKING TIME

16:00

eLOGISTICS EN RETAIL: LOGÍSTICA, OPERACIÓN Y FULFILLMENT APLICADOS AL RETAIL ECOMMERCE. CUÁLES SON LAS MEJORES PRÁCTICAS PARA AUMENTAR LA CONVERSIÓN Y LA CONFIANZA DEL CLIENTE MULTICANAL.

Conozca la cadena logística en México y aprenda a través de casos de éxito cuáles son las mejores estrategias y soluciones que se están implementando en América Latina.

Gerardo Reyes, Gerente Comercial de Estafeta

<https://www.linkedin.com/pub/gerardo-reyes-su%C3%A1rez/31/ab0/bb2>

Emmanuel Ramirez, Gerente de Operaciones de Estafeta

CICLO DE CONFERENCIA Y PLENARIOS

ACTIVIDADES

<https://mx.linkedin.com/in/emmanuelramirez>

Sandra Hurtado, Business Development Manager de Skybox

<https://www.linkedin.com/in/sandrahurtadom>

Salustio Prieto, Manager Director Latam de Integer.pl/inpost

<https://cl.linkedin.com/pub/salustio-prieto/7/238/a24>

ePAYMENTS EN RETAIL: CÓMO LAS EMPRESAS PUEDEN SUPERAR LOS DESAFÍOS DE IMPLEMENTAR Y DIVERSIFICAR LOS MEDIOS DE PAGO Y AUMENTAR LA COMPRA ONLINE.

Los principales proveedores de soluciones locales y regionales explicarán de forma práctica la hoja de ruta para incorporar nuevas estrategias de pago y la mejora de las ya existentes aplicadas a modelos de comercio electrónico B2C retail.

17:00

Pablo González, Country Manager PayU Latam México

mx.linkedin.com/pub/pablo-gonzalez/4/841/b57

Jose Zazueta, Country Manager MercadoPago

<https://www.linkedin.com/pub/jose-zazueta/31/865/693/es>

Christian León Trueba, Head of Large Enterprise PayPal México

<https://www.linkedin.com/pub/christian-leon-trueba/47/5a8/542>

Alberto Vega, Regional Manager para Latinoamérica de BitPay

<https://ar.linkedin.com/pub/alberto-vega/23/576/a3a>

Modera: Efren Tapia, Director eCommerce, Librerías Ghandi

CICLO DE CONFERENCIA Y PLENARIOS

ACTIVIDADES

18.00 eMARKETING EN RETAIL >> MARKETING ONLINE APLICADO AL RETAIL: ¿CUÁLES SON LAS ESTRATEGIAS MÁS EFECTIVAS PARA GENERAR ALTO IMPACTO EN LAS VENTAS MINORISTAS?

Aprenda a través de casos de éxito de América Latina cómo aprovechar las redes sociales, el mobile ecommerce, big data y la multicanalidad de los usuarios para aumentar la conversión y la tasa orgánica de recompra.

18.00

Rene Lima, Sr. Sales Director de Salesforce ExactTarget Marketing Cloud

br.linkedin.com/pub/rene-lima/1/2a1/414

Rubén Mugartegui, Marketing & Evangelism Lead de Rackspace

<https://www.linkedin.com/in/mugartegui>

Sergio Grinbaum | CEO de Think Thanks

www.linkedin.com/in/sergiogrinbaum

Modera: Oscar Colin Diaz de León Director de Compras.com

mx.linkedin.com/pub/mba-oscar-colin/15/628/683

19.00 ENTREGA DE LOS ECOMMERCE AWARDS MÉXICO 2014

19.30 CIERRE DEL EVENTO

20.00 eRETAIL NIGHT :: ACTIVIDAD VIP DE NETWORKING

CONTENIDOS Y ACTIVIDADES SIMULTÁNEAS

	WORKSHOP ECOMMERCE CONVERSION PRECLICK	SITE CLINIC ECOMMERCE CONVERSION POSTCLICK
	Casos de estudio de estrategias prácticas de como aumentar la conversión y rentabilidad del canal online por sectores Nivel Manager & Professional eCommerce	Clínicas intensivas personalizadas de aumento de conversión por sectores Nivel Manager & Profesional eCommerce

16.00

eTurismo Conversion >> Cómo aumentar la tasa de conversión en la venta online de productos turísticos >>

10 Casos prácticos de éxito regionales y locales de marketing preclick con KPI de Estrategias en Marketing en Buscadores, Demand Side Platform DSP, eMail Marketing, Redes Sociales y Mobile para aumentar más de un 40% la conversión.

Daniel Soldán, CEO de emBlue
[ar.linkedin.com/in/danielsoldan](https://www.linkedin.com/in/danielsoldan)

Claudio Cohen, Co-founder & CMO/CRO en The Fan Machine
[ar.linkedin.com/in/claudiocohen](https://www.linkedin.com/in/claudiocohen)

Juan Carlos Morales, Client Partner del Segmento eCommerce y Travel en Facebook México

https://www.linkedin.com/profile/view?id=63608675&trk=nav_responsive_tab_profile

Experta Moderadora: Diana Molina, Client Partner de Facebook
<https://www.linkedin.com/in/dianamolinaostos>

eHogar Conversion >> Cómo aumentar la tasa de conversión en la venta online de productos para el hogar y tecnología >>

Análisis en Vivo y estudio de Casos prácticos de éxito regionales y locales de marketing postclick para aumentar más de un 40% la conversión.

Casos Regionales >>

Casos Locales sobre postulación >>
www.eretailday.org/site-clinic

Alexandre Soncini, Director Comercial & Marketing de VTEX
<https://www.linkedin.com/pub/alexandre-soncini/20/5b9/769/es>

Modera: Luis Barrios, Co-Fundador y Director General de The Pool (*)
<https://mx.linkedin.com/in/luisxbarrios/es>

<p>17.00</p>	<p>eModa Conversion >> Cómo aumentar la tasa de conversión en la venta online de indumentaria, calzados y accesorios >></p> <p>10 Casos prácticos de éxito regionales y locales de marketing preclick con KPI de Estrategias en Marketing en Buscadores, Demand Side Platform DSP, eMail Marketing, Redes Sociales y Mobile para aumentar más de un 40% la conversión.</p> <p><i>Jonathan Baldovino</i>, Chief Ideation Officer en Making Sense ar.linkedin.com/in/jbaldovino</p> <p><i>Roberto Rodarte</i> CEO de Gaudena mx.linkedin.com/pub/roberto-rodarte/9/944/3a8</p> <p><i>Experta Moderadora: Diana Molina</i>, Client Partner de Facebook https://www.linkedin.com/in/dianamolinaostos</p>	<p>eTurismo Conversion >> Cómo aumentar la tasa de conversión en la venta online de productos turísticos >></p> <p>Análisis en Vivo y estudio de Casos prácticos de éxito regionales y locales de marketing postclick para aumentar más de un 40% la conversión.</p> <p>Casos Regionales >> Casos Locales sobre postulación >> http://www.eretailday.org/site-clinic</p> <p><i>Alexandre Soncini</i>, Director Comercial & Marketing de VTEX https://www.linkedin.com/pub/alexandre-soncini/20/5b9/769/es</p> <p><i>Modera: Eduardo Morelos</i>, Manager de Wayra https://mx.linkedin.com/pub/eduardo-morelos/27/4b/9a6</p>
<p>18.00</p>	<p>eHogar Conversion >> Cómo aumentar la tasa de conversión en la venta online de productos para el hogar y tecnología >></p> <p>10 Casos prácticos de éxito regionales y locales de marketing preclick KPI de Estrategias en Marketing en Buscadores,</p>	<p>eModa Conversion >> Cómo aumentar la tasa de conversión en la venta online de indumentaria, calzados y accesorios >></p> <p>Análisis en Vivo y estudio de Casos prácticos de éxito regionales y locales de marketing postclick para aumentar más de</p>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES

	<p>Demand Side Platform DSP, eMail Marketing, Redes Sociales y Mobile para aumentar más de un 40% la conversión.</p> <p>Jorge Quiroga, CEO de BlackSip co.linkedin.com/in/jorgequiroga/es Experta Moderadora: Diana Molina, Client Partner de Facebook https://www.linkedin.com/in/dianamolinaostos</p>	<p>un 40% la conversión.</p> <p>Casos Regionales >> Casos Locales sobre postulación >> http://www.etailday.org/site-clinic</p> <p>Alexandre Soncini, Director Comercial & Marketing de VTEX https://www.linkedin.com/pub/alexandre-soncini/20/5b9/769/es Moderador: Leonardo Otatti, CEO de Image Tech https://ec.linkedin.com/pub/leonardo-ottati/31/959/813</p>
--	--	---

MANAGER ECOMMERCE	Personas que administran un canal de ventas online.
PROFESSIONAL ECOMMERCE	Personas que brindan asesoramiento y consultoría en comercio electrónico y negocios por Internet.

(* Programa sujeto a actualizaciones y modificaciones.