

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



MÉXICO DF, MIÉRCOLES 25 DE NOVIEMBRE DE 2015

CICLO DE CONFERENCIA Y PLENARIOS

PALABRAS DE BIENVENIDA

8:30

Marcos Pueyrredon, *Presidente Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico e Instituto*
ar.linkedin.com/in/pueyrredon

Eric Perez Grovas, *Presidente Asociación Mexicana de Venta Online AMVO*
<https://mx.linkedin.com/in/eric-perez-grovas-0b787522>

8:45

APERTURA

DESAFIO RETAIL ECOMMERCE I >> CUALES SON LAS TENDENCIAS EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN MEXICO Y AMÉRICA LATINA QUE MARCARÁN EL ROADMAP DEL 2016 EN EL SECTOR MINORISTA - CONOZCA EL MERCADO Y AL CONSUMIDOR ONLINE.

9:00

¿Está su empresa preparada para satisfacer las crecientes demandas de los compradores digitales en México? Conozca cómo se preparan las empresas líderes y compare las experiencias Latinoamericanas con las de otras regiones.

Ivan Marchant, *VP Sales México & Centro América Comscore*
<https://www.linkedin.com/in/ivanmarchant/es>

Juan Esteban Díaz Belich, *Subdirector de Mercados Estratégicos CyberSource*
<https://www.linkedin.com/in/jbelich>

Modera: Fuencisla Gomez, *VP E-Commerce & Digital Marketing INTERJET*
<https://www.linkedin.com/pub/fuencis-gomez/0/873/a21/es>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES

9:45	<p>KEYNOTE RETAIL ECOMMERCE I >> INDUSTRIES ENTERING THE ECOMMERCE BUSINESS: PORQUE Y CUALES SON LOS DESAFÍOS QUE GENERA ESTE MOVIMIENTO.</p> <p>Visión de dos expertos de reconocidas empresas regionales sobre los mitos y desafíos que debe llevar un empresa product centric para ingresar al mundo del ecommerce B2B2C.</p> <p>Melanie Frutig, eCommerce Manager ELECTROLUX https://www.linkedin.com/pub/melanie-frutig/a/190/20/es</p> <p>Eduardo Medeiros, Director de E-Commerce a nivel global MABE https://mx.linkedin.com/in/eduardomedeiroscardoso</p> <p>Modera: Roberto Rodarte, CEO de Gaudena mx.linkedin.com/pub/roberto-rodarte/9/944/3a8</p>
10:45	<p>KEYNOTE RETAIL ECOMMERCE II >> EL NUEVO ECOSISTEMA DE LOS NEGOCIOS POR INTERNET Y EL IMPACTO DE LOS MARKETPLACES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS</p> <p>La importancia para una tienda online de implementar estrategias centradas en clientes para aumentar la rentabilidad: caso Alibaba.com</p> <p>Jimmy Tobyne, Strategic Partnerships & Business Development Americas Alibaba.com https://www.linkedin.com/in/jamestobyne</p> <p>Modera: Leonardo Ottati, CEO de ImageTech & Director de la Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico CECE https://www.linkedin.com/pub/leonardo-ottati/31/959/813/es</p>
11:30	COFFE BREAK

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



11:45

TREND PITCH RETAIL ECOMMERCE I >> COMO MEJORAR EL ROI A TRAVÉS DE ESTRATEGIAS DE PERSONALIZACIÓN, CLUSTERIZACION Y SEGMENTACION

¿Cómo es posible aumentar la conversión, incrementar la rentabilidad y mejorar la experiencia de compra online a través de Bigdata, Business Intelligence y Customer Engagement Management?

Antony McGregor Dey, Director of Marketing and Global Lead Gen Emarsys

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

Moderador: **Sergio Grinbaum**, CEO de Think Thanks

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

12:15

TREND PITCH RETAIL ECOMMERCE II >> eSHOPPING EXPERIENCE: ¿CUÁLES SON LAS MEJORES ESTRATEGIAS PARA APROVECHAR EL CANAL ONLINE EN LA VENTA DE PRODUCTOS A CONSUMIDORES FINALES?

Una reconocida experta internacional demostrará 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.

Lucy Lawrence, Directora de Liderazgo e Innovación eBay

<https://goo.gl/277QqH>

Moderador: **Alberto Pardo**, Founder & CEO Adsmovil & Presidente de la Cámara Colombiana de Comercio

Electrónico CCE <https://www.linkedin.com/in/banano/es>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



12:45	<p>DESAFIO RETAIL ECOMMERCE II >> CYBERMONDAY & HOTSALÉ, LAS GRANDES INICIATIVAS PARA EL IMPULSO DEL ECOMMERCE EN NÚMEROS</p> <p>Los protagonistas nos cuentan cómo superar los desafíos de escalabilidad de la tecnología y asegurar una experiencia de compra positiva en épocas de picos de demanda.</p> <p>Efren Tapia, Director eCommerce Librerías Ghandi https://www.linkedin.com/in/efren-tapia-306452a9</p> <p>David López Zuleta, Ejecutivo de Ventas Senior Rackspace https://www.linkedin.com/in/davidlopezzuleta</p> <p>Modera: Marcos Pueyrredon, VP Latin America de VTEX y Presidente Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico eInstituto ar.linkedin.com/in/pueyrredon</p>
13.15	<p>TREND PITCH RETAIL ECOMMERCE III >> M-COMMERCE, CÓMO IMPACTAN LA UBICUIDAD, LOS DISPOSITIVOS MÓVILES E INTERNET DE LAS COSAS EN EL FUTURO DEL COMERCIO MINORISTA</p> <p>Reconocidos expertos desmitifican el m-eCommerce a partir de casos prácticos en México y la Región ¿Qué significa para su operación online, para su negocio Offline?</p> <p>Bernardo Cordero, Manager Director LINIO https://www.linkedin.com/pub/bernardo-cordero/27/4b5/bb/es</p> <p>Hassan Yassine, Co-Founder & CMO GAIA Design https://mx.linkedin.com/in/hassanyassine/es</p> <p>Modera: Jorge Quiroga, CEO de BlackSip co.linkedin.com/in/jorgequiroya/es</p>
14:00	<p>ALMUERZO LIBRE NETWORKING TIME</p>
	<p>KEYNOTE RETAIL ECOMMERCE III >> ¿CÓMO MEDIR LA PERFORMANCE Y RENTABILIDAD DE UN RETAIL ECOMMERCE?</p> <p>Aprenda a través de la experiencia de expertos regionales cuáles son los indicadores clave para el adecuado</p>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



15:00	<p>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. Tendencias e impacto de los Marketplace en la rentabilidad de un canal online.</p> <p>Edgard Freyre, Manager Online Store Sony México http://eretailday.org/2015/speakers/Edgard-Freyre</p> <p>Alexandre Soncini, VP & Director Global de Ventas Vtex Cloud eCommerce Software https://www.linkedin.com/pub/alexandre-soncini/20/5b9/769/es</p> <p>Modera: Ignacio Caride, Director General Mercadolibre México https://www.linkedin.com/in/ignaciocaride/es</p>
15:45	<p>KEYNOTE RETAIL ECOMMERCE IV >>¿CÓMO DESARROLLAR MI CANAL ONLINE DE MODA? DEL OFF AL ON Y LA INTEGRACIÓN DE CANALES</p> <p>Consejos prácticos y todo lo que necesita saber para vender online indumentaria y accesorios, aprovechando su tienda offline y las capacidades multicanales de Internet centradas en clientes</p> <p>Patricia Jebson, General Manager e-Commerce Falabella.com & Presidenta Honoraria de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico CACE https://ar.linkedin.com/in/patricijebson</p> <p>Modera: Andrea Scarano, Country Manager Privalia México https://www.linkedin.com/in/scaranoandrea/es</p>
16:30	<p>TREND PITCH ECOMMERCE IV >> LO QUE VIENE EN ECOMMERCE CENTRADO EN RESULTADOS Y CONVERSIÓN.</p> <p>A través de casos prácticos, los expertos nos muestran en 10 minutos las últimas tendencias sobre marketing en Internet y gestión del canal online con foco en ventas: Marketing en Buscadores, Demand Side Platform DSP, Redes Sociales y Mobile para aumentar más de un 40% la conversión.</p> <p>Rodrigo Gonzalez Vicke, Pod Lead de Retail Facebook https://www.linkedin.com/in/vicke69</p> <p>Moritz Wolff, Director Comercial LATAM Sociomantic https://www.linkedin.com/in/moritzwolff/es</p> <p>Sergio Grinbaum, CEO de Think Thanks https://www.linkedin.com/in/sergiogrinbaum</p>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



	<p>Modera: German Herebia, CEO de Redmas https://www.linkedin.com/in/germanherebia/es</p>
17.15	<p>TREND PITCH RETAIL ECOMMERCE V >> MULTICHANNEL Y OMNICHANNEL EN LA PRÁCTICA EN LA REGIÓN.</p> <p>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.</p> <p>Cui Arroyo, eCommerce Director Walmart Mexico & Central America https://www.linkedin.com/in/cuiarroyo/</p> <p>Sergio Contreras, Gerente de Marketing Digital & eCommerce en Grupo Famsa https://www.linkedin.com/pub/sergio-contreras/2a/363/a48/es</p> <p>Monica Casal, Country Manager Viko https://www.linkedin.com/in/monicacasal</p> <p>Modera: Guido Boulay, Business Developer Director Latam MailUP https://www.linkedin.com/in/guidoboulay</p>
18.15	CIERRE DEL EVENTO
19.00	eRETAIL NIGHT :: ACTIVIDAD VIP DE NETWORKING

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



CONTENIDOS Y ACTIVIDADES SIMULTÁNEAS

ECOMMERCE CONVERSION PRECLICK CASOS DE ESTUDIO DE ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA AUMENTAR LA CONVERSION

eLOGISTICS EN RETAIL: LOGÍSTICA, OPERACIÓN Y FULFILLMENT APLICADOS AL RETAIL ECOMMERCE. CUALES 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 cuales son las mejores estrategias y soluciones que se están implementando en América Latina.

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

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

Gerardo Reyes, Gerente Comercial de Estafeta

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

Emmanuel Ramirez, Gerente de Operaciones de Estafeta

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

Gonzalo Palacios, Gerente Senior de Tecnologia y Servicios Comercio Electronico FEDEX

<http://eretailday.org/2015/speakers/gonzalo-palacios/>

Moderador: **Sebastian Po**, Founder & CTO Lyracons

<https://www.linkedin.com/in/sebaspo/es>

15.00

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES

16.00

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.

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

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

Leonardo Faigenbom, Director de Operaciones LATAM Icommkt

<https://www.linkedin.com/in/leonardo-faigenbom-45721bb>

Tomás Rigazzi, Sales Representative ReturnPath

<https://www.linkedin.com/pub/tom%C3%A1s-rigazzi/4b/72a/542>

Moderador: **Dario Okrent**, Director de WIBE Seguros [mx.linkedin.com/in/dokrent](https://www.linkedin.com/in/dokrent)

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



17.00

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.

Miguel Ramírez, Chief Technology Innovation Office Paymentez

<https://www.linkedin.com/in/maramirez82/es>

Lorena Velarde, Directora Comercial PayU Latam México

<https://www.linkedin.com/in/ana-lorena-velarde-8421a620>

Eric Nuñez, Co-Fundador & COO Openpay

<https://mx.linkedin.com/in/ericnunez1/es>

Moderador: **Nelson Valderrama Bravo**, Director de Cuentas Emblue

<https://www.linkedin.com/in/nelson-valderrama-bravo-3906b06b>

(*) Programa sujeto a actualizaciones y modificaciones.

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



ECONVERSION WORKSHOP POWERED BY VTEX & THINK THANKS

ACTIVIDAD CON INSCRIPCIÓN PREVIA

15:00 /
16:30

Aprenda junto a los expertos regionales, cómo aumentar la facturación y rentabilidad de su tienda online a través del análisis de 40 casos prácticos para aumentar en +40% la conversión. La "biblia" de los KPI's, usabilidad y estrategias de marketing online, pre y post click en la práctica.

eConversion Workshop >> 20 casos para Aumentar hasta un 40% la conversion PRECLICK
eConversion Workshop >> 20 casos para Aumentar hasta un 40% la conversion POSTCLICK

Sergio Grinbaum, CEO de Think Thanks www.linkedin.com/in/sergiogrinbaum

Alexandre Soncini, VP & Director Global de Ventas Vtex Cloud eCommerce Software

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

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

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



ECOMMERCE CROSSBORDER WORKSHOP ACTIVIDAD CON INSCRIPCIÓN PREVIA

16:30 /
18:00

Cómo internacionalizar tu empresa y abrir nuevos mercados a través de estrategias de comercio electrónico, Marketplace y modelos B2B2C & B2B2B en la Práctica.

Jimmy Tobyne, *Strategic Partnerships & Business Development Americas Alibaba.com*

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

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

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

SALÓN EXPOSICIÓN

SERVICIOS
DE APOYO

SOLUCIONES
PARA ECOMMERCE

CASOS
DE ÉXITO

INSTITUCIÓN
DE APOYO