



2015

#MadridRetailCongress

ORGANIZAN:



Confederación Española de Comercio

PATROCINAN:



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Invierte en tu futuro

COLABORAN:



Cámara Madrid
Fundación INCYDE

femxa Grupo
generamos empleabilidad

EXPOSITORES:



Cámaras
Fundación INCYDE



TC group solutions
Counting for Retail Intelligence

Programa
15 de abril

PROGRAMA 15 DE ABRIL

MADRID RETAIL CONGRESS

09:30 a 10:15

“Canal Móvil: Un canal personal e intransferible”.

Hemos pasado por una burbuja app y vamos a desgranar errores y buenas prácticas entre el retail y el móvil. ¿Qué ha pasado con las burbujas de las apps? ¿Qué debo esperar de mi canal móvil? ¿Por qué se van a descargar mi app? ¿Qué objetivos tengo? Una exposición sobre el canal que junta el on y el off de nuestro consumidor.

Raúl García Serapio, Marketing Activo Inteligente S.L. (MAI); Socio Director de Neuromobile.

10:15 a 11:00

“Custo Barcelona: Para diferenciarte no basta con ser bueno, hay que ser el mejor”.

Custo Barcelona, lleva participando más de 18 años en las principales pasarelas de moda internacionales.

Custo Barcelona es una marca que aporta un valor diferencial, innovador y de personalidad en la moda internacional.

Custo Dalmau es un referente entre los diseñadores de autor, no sólo en España, sino también a nivel internacional.

Sin embargo, disponer de un producto diferencial y una marca notoria, no es condición que asegura el éxito.

El Vender un buen producto es un negocio en sí mismo.

Compartiré con vosotros cómo Custo Barcelona afronta el presente y futuro a través de un Plan de competitividad, diferenciación y crecimiento.

Manuel Cumplido, Director de Custo Barcelona.

11:00

PAUSA CAFÉ

11:30 a 12:30

MESA REDONDA ECOMMERCE

- **Marta Esteve**, fundadora y CEO de soysuper.com.
- **Eduardo Elorriaga**, fundador y CEO de hermeneus.es.
- **Marta Panera**, International PR Director & Business Development Spain Showroomprive.com.

Modera Alicia Davara, redactora Jefa de D/A Retail- Distribución Actualidad y daretail.com.

12:30 a 13:15

“Aprovechando la oportunidad”.

Descripción: El mundo digital sitúa a empresas muy diferentes en el mismo plano de relación frente a los clientes digitales. Para integrar ese nuevo modelo de relación es necesario identificar los retos, estar preparado y activar las palancas que producen la transformación digital: nuevos hábitos, conocimiento del cliente, captación, canales, procesos digitales, logística, pagos... y siempre con el cliente en el centro para formar parte de su ecosistema diario.

Adolfo Ramírez, Director de Tecnologías de Santander España.

13:15 a 14:15

“Retail Coaching: cómo incrementar ticket medio y tasa de transformación con contribución del equipo en tiendas”.

¿Cómo el coaching profesional, la PNL y la inteligencia emocional pueden contribuir a la cuenta de resultados de la cadena?

¿Cómo entregar una experiencia de compra sistemáticamente gratificante con vendedores alegres y auténticos?

Benoit Mahé, Retail Coach de CapKelenn.

14:15

PAUSA

16:00

MESA REDONDA CYBER SEGURIDAD

Introducción: Eduardo A. Sánchez. Director de Marketing y Comunicación de buguroo.

Participan:

- Representante de PYME con presencia física y online: **Pablo Kreimer**, CEO de RegaloOriginal.com.
- Representante de gran compañía: Grupo Cortefiel, **David Moreno del Cerro**, responsable de Sistemas y Seguridad IT .
- Representante de medio de pago: **Miguel Ángel Fernández**, Director de Riesgos y Seguridad de Redsys (gestiona 4B y Servired).
- **Francisco Valencia**, Ceo de Secure & IT.

Modera, Eduardo A. Sánchez, Director de Marketing y Comunicación de buguroo.

WORKSHOPS. SALAS SIMULTÁNEAS ENTRADA LIBRE. AFORO LIMITADO.

16:00

WORKSHOP:

TC GROUP SOLUTIONS:

“KPIs para aumentar la rentabilidad de los puntos de venta: los ratios de atracción y conversión”

El análisis aislado de las ventas de un comercio puede alcanzar conclusiones erróneas para el negocio. Para vender eficazmente en el punto de venta y

aprovechar al máximo su potencial es fundamental conocer el comportamiento de los flujos de clientes, a través de los ratios de atracción y de conversión. Las soluciones Retail Intelligence de TC Group Solutions recogen y analizan información sobre cuántos clientes potenciales pasan por delante del escaparate de una tienda, cuántos de ellos entran, qué tiempo permanecen, qué secciones visitan y a qué horas, cuántos compran y cuántos se van sin comprar.

Marta Fernández Melgarejo, Directora de Marketing.

16:00

WORKSHOP:

Retailers offline: gestionar Google my business & Facebook para llevar trafico a las tiendas.

GOOGLE:

-Google My Business para Retailers Offline:

Explotar todas las herramientas disponibles

Informar a los clientes locales

Interactuar con los clientes locales

Beneficios colaterales: SEO

-Data Management:

Campos requeridos & adicionales

Carga inicial de datos

Gestión semanal

Oportunidades más recientes

-Activar su comunidad

-Reporting

-Metricas & Ejemplos

FACEBOOK:

Places: Aspectos claves

Localizador de Tiendas: últimas tendencias

Destacar sus tiendas

Creando vínculos con los usuarios: distintas oportunidades

Premiando a los fans: Real omnichannel way

Jesús Torrellardona, Spain Country Manager de Mobilosoft.

16:45

PAUSA CAFÉ

17:15

WORKSHOP:

Pendiente de confirmar.