

## **NRF 2020: O Big Show do Varejo – Programa Completo. (Atualizado em cinco de dezembro de 2019)**

Sábado, 11 de Janeiro, 2020

17 - 18 horas

### **Festa Internacional de Boas Vindas**

Patrocínio: [CDW](#)

Local: Marriott Marquis, Westside Ballroom Foyer, 5º andar

Acesso: Somente participantes internacionais

Sábado, 11 de Janeiro, 2020

18 - 19:30 horas

### **Festa de Abertura**

Convidamos os participantes a estarem presentes no Cocktail de boas-vindas a Nova York e à NRF 2020!

Patrocínio: Applause, Looker, Reputation.com, SUSE

Local: Marriott Marquis, Westside Ballroom, 5º Andar.

Acesso: Full Conference Pass (Acesso Total à Conferência), Expo Pass (Acesso à Feira)

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

8 - 8:30 horas

### **Donut Dunk**

Comece bem o seu dia com esta oferta de café e donuts.

Local: Special Events Lobby, Nível 1.

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

8:30 - 8:45 horas

Sessão Keynote

### **A Visão do Varejo em 2020: Comentários de abertura e c pelo Presidente da NRF**

Em caso de superlotação, haverá assentos adicionais no Medallia Stage, Hall E, Nível 1.

Palestrante:

Chris Baldwin, Chairman, Presidente e CEO, BJ's Wholesale Club

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

8:45 - 9:15 horas

Sessão Keynote

### **Palestra de abertura com Satya Nadella, CEO da Microsoft**

Satya Nadella, CEO da Microsoft, fará a conferência de abertura da NRF 2020. Falará sobre o que pensa do futuro do varejo e de como a tecnologia pode ajudar a transformar o setor. A Microsoft ajuda varejistas do mundo inteiro a cumprir a promessa do varejo inteligente.

\*Sessão legendada em inglês

Em caso de superlotação, haverá assentos adicionais no Medallia Stage, Hall E, Nível 1.

Patrocínio: Microsoft

Palestrante:

Satya Nadella, Diretor Executivo da Microsoft

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

9:15 - 9:45 horas

Sessão Keynote

**Um emprego no varejo pode ser um bom emprego: Um bate-papo com John Furner, CEO do Walmart EUA, e Zeynep Ton, autor e professor do MIT**

Venha ouvir o renomado escritor e professor do MIT, Zeynep Ton, e o CEO do Walmart EUA, John Furner, discorrerem sobre o ambiente atual do varejo quanto à sua capacidade digital e oportunidades de emprego. Zeynep e John discutirão como o emprego no varejo está mudando e o que varejistas como Walmart estão fazendo para serem excelentes empregadores.

Em caso de superlotação, haverá assentos adicionais no Medallia Stage, Hall E, Nível 1.

Palestrantes:

John Furner, Presidente e CEO, Walmart U.S.

Zeynep Ton, Professor de Prática de Gestão de Operações, MIT Sloan School of Management

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

9:45 - 10:15 horas

Sessão Keynote

**Visionária em 2020: Uma conversa com Michelle Gass, CEO da Kohl's**

A CEO da Kohl's, Michelle Gass, é uma paladina do pensamento inovador e das iniciativas mais ousadas da Kohl's, transformando a cultura desta companhia para incorporar novas idéias que empolguem os clientes e permitam à companhia prosperar ainda mais no ambiente dinâmico do varejo atual. Numa conversa íntima e acolhedora, Gass explicará como está levando à frente um plano ambicioso de crescimento da Kohl's, formando novas parcerias com players inovadores e novas marcas, e posicionando a Kohl's como líder do varejo onicanal ao solidificar a capacitação digital da companhia, bem como suas operações onicanal e sua expansão online. Venha ouvir diretamente desta vencedora do prêmio The Visionary 2020, oferecido pela NRF Foundation, como a Kohl's vem cultivando um ambiente que estimula o risco e promove idéias novas e criativas para alimentar o futuro da companhia e do setor varejista.

Em caso de superlotação, haverá assentos adicionais no Medallia Stage, Hall E, Nível 1.

Patrocínio: American Express

Palestrante:

Michelle Gass, Diretora Executiva da Kohl's

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

10 às 17 horas

### **Abertura da Feira (Expo)**

Local: Expo, Níveis 1 e 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

10 às 17 horas

### **Membership Lounge (Salão dos Membros)**

Defendendo, celebrando, educando e inspirando o setor varejista... é isto que fazemos todos os dias. Visite o Membership Lounge para se informar porque vale a pena ser membro da NRF, para se familiarizar com os recursos que oferecemos e saber como se envolver nas atividades da NRF.

Local: North Concourse, Nível 2

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

10 às 17 horas

### **NRF Innovation Lab**

O Laboratório de Inovações da NRF 2020 é uma exibição imersiva que congrega mais de 50 visionários de todo o mundo apresentando os últimos avanços da transformação tecnológica do setor de varejo.

Patrocínio: Badger, CGI, Chatter, IBM, Valtech

Local: Innovation Lab, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

10 às 17 horas

### **NRF Lounge**

Este é o local perfeito para comer algo e entrar em contato com outros participantes!

Local: NRF Lounge, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

10 às 17 horas

### **Startup Zone**

Desde a Inteligência Artificial até a Realidade Aumentada, aprendizado de máquina, robótica e muito mais, a Zona das Startups permite que você tenha uma experiência prática com a nova tecnologia emergente das melhores startups do setor.

Patrocínio: Instituto de Exportação de Israel

Local: Startup Zone, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

10 às 17 horas

### **The FQ Lounge**

*Aberto aos varejistas, membros da NRF e membros registrados da imprensa.*

Em parceria com The Female Quotient, The FQ Lounge é um local que reúne as mulheres para se conectarem, colaborarem, aprenderem e promoverem mudanças juntas. Todo poder ao grupo! Em

visita ao salão, os participantes participarão de sessões exclusivas de perguntas e respostas, terão acesso a áreas de networking e experiências especiais que incluem tirar gratuitamente uma foto super profissional.

Em parceria com: The Female Quotient

Patrocínio: Accenture, Avanade, JDA, Microsoft,

Local: Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

10:15 - 10:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Rompendo a tradição: Revolucione o setor acrescentando o e-commerce ao modelo de negócios**

Obtenha insights de como vender online dos empresários que souberam romper com as normas do setor. O sucesso com o e-commerce pode ser encontrado nos lugares mais surpreendentes: um açougue familiar, uma companhia de roupas formais ou uma floricultura para eventos especiais. Eles mostrarão o que fazer. Danny Catullo (Catullo Prime Meats), Diana Ganz (The Groomsman Suit) e Lauren Bercier (Something Borrowed Blooms) terão prazer em explicar como inovaram seus modelos de negócios, desafiaram a tradição e identificaram fatores essenciais do sucesso online em seus respectivos segmentos.

Patrocínio: FedEx

Palestrantes:

Deanna Kaufman, Diretora de Soluções, e-Commerce e Vertical do Varejo, FedEx Solutions

Lauren Bercier, Co-fundadora e CEO, Something Borrowed Blooms

Danny Catullo, Diretor Operacional e Proprietário, Perishable Shipping Solutions

Diana Ganz, Co-fundadora, The Groomsman Suit

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

10:15 - 10:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Promovendo melhores experiências com mais insights de dados localizados em tempo real**

Poder confiar no feedback dos clientes, quando todo cliente é importante, é essencial para se manter competitivo e relevante no mercado atual do varejo. Agilidade operacional, otimização de recursos e melhoria contínua são exigências incontornáveis e só acontecem quando se obtém feedback imediato de todos os pontos de contato com os clientes e quando se pode ver os resultados em tempo real, utilizar rapidamente as análises de insights e preparar suas equipes para corrigir rapidamente qualquer problema. O sucesso no varejo não se baseia mais em preço e reputação da marca, mas em oferecer uma experiência excepcional aos clientes. Venha aprender o caminho do sucesso de mais de 1.000 varejistas do mundo inteiro.

Patrocínio: HappyOrNot

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

10:15 - 10:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Faça com que os dados lhe ajudem!**

Desde o início da era da computação até a grande virada da internet, as companhias sempre entenderam que há um enorme valor na informação. Vivemos numa cultura movida a dados. Trata-se de um mundo verdadeiramente digital onde a informação está disponível ao alcance da mão. Se houver uma lacuna de competência e o sistema de dados for confuso, os obstáculos podem parecer insuperáveis. A inteligência automatizada e o aprendizado de máquina estão fechando esta lacuna pois ajudam várias companhias a tomar decisões orientadas por dados e a colher os benefícios desses dados.

Patrocínio: Keyence

Palestrantes:

Brian Neely, Consultor Sênior em Ciência dos Dados, Keyence Corporation of America

Rob Ortiz, Diretor de Inteligência Artificial, Keyence Corporation of America

Arthur Bailey, Diretor de Relações Públicas/Relações de Analistas, Samsung Electronics

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

10:15 - 10:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Confiança no varejo: Por que sustentabilidade, responsabilidade e rastreabilidade são essenciais para pertencer à marca**

Hoje em dia, os clientes se preocupam mais do que nunca com a procedência dos produtos que compram. Quando se trata de uma vida saudável, valores centrados na sustentabilidade ou alinhamento à filosofia de uma companhia, os clientes querem saber o máximo possível para tomar decisões bem informadas. Cadeias inteligentes de suprimento, imbuídas de Inteligência Artificial, têm demonstrado que podem ajudar a atender as expectativas dos clientes. Para passar da fidelização à marca para o pertencimento à marca, é necessário contar com a participação e a confiança dos seus clientes. E você, está pronto para satisfazer?

Patrocínio: IBM

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

10:15 - 10:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**A YETI acaba com o mistério da análise das vendas por múltiplos canais usando Tableau**

É essencial entender como os canais de vendas do varejo e do e-commerce têm impacto um sobre o outro para permanecer competitivo no mercado atual. Veja como a YETI Coolers usou o poder de análise visual do geomapeamento da plataforma Tableau para levar a cabo análises de vendas por múltiplos canais de sua linha de produtos e incrementar assim o valor dos negócios. Veja como a YETI se tornou uma organização centrada em dados e como expandiu seu uso do Tableau de apenas 6 usuários a um terço de toda a organização em apenas um ano, bem como seus planos para expandir sua cultura de dados.

Patrocínio: Tableau

Palestrantes:

Adam Cox, Diretor de Dados e Análise, Yeti Coolers  
Sam Santos, Arquiteto de Visualização de Dados, Yeti Coolers  
Local: Stage 1, Expo, Nível 1  
Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

10:30 - 11:00 horas

Sessão de Destaque

**Futuro Consumidor, 2022: Métodos de compras, tendências de comportamento de consumo e mudanças à frente**

Como evoluirá o comportamento das pessoas e o que elas esperam das marcas e varejistas no futuro próximo? Esta pesquisa cheia de insights contribuirá com uma melhor direção e atizará a criatividade, preparando sua equipe para o que vem aí pela frente. Futurista e analista de tendências da WGSN, Andrea Bell apresenta os principais sentimentos e perfis de consumo que provocarão disrupção em todos os setores e promoverão o crescimento em 2022.

Palestrante:

Andrea Bell, Responsável de WGSN Insight, WGSN

Local: Shyft Stage, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de janeiro, 2020

10:30 - 11:00 horas

Sessão de Destaque

**Imersivo... Re-imaginado...Revolucionário: O futuro do shopping nos acena**

Chegou a hora de descartar os velhos manuais e preparar os novos. Executivos da SHOWFIELDS e da AREA15 estão fazendo exatamente isto. Ao experimentar modelos que misturam o varejo físico e digital para revitalizar o varejo das lojas físicas, estes dois modelos demonstram a teoria de que o varejo tradicional não morreu, mas apenas evolui. E eles estão fazendo isto de formas bem diferentes.

Palestrantes:

Winston Fisher, CEO, AREA 15

Tal Zvi Nathanel, CEO e Co-fundador, SHOWFIELDS

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

10:30 - 11:00 horas

Sessão de Destaque

**A próxima geração do shopping social: A visão da Sephora, Facebook e Instagram sobre os novos canais de vendas do varejo**

Esta discussão focalizará a ascensão do shopping social. As redes sociais continuam a evoluir como parte vital da trajetória do consumidor antes de fechar a compra, especialmente no caso das gerações mais jovens, cumprindo assim um papel vital nas atividades pré e pós compras.

As redes sociais são essenciais à descoberta dos produtos e marcas, são utilizadas intensamente para pesquisar antes da compra, são cruciais para obter o feedback do cliente, e facilitam o diálogo

contínuo entre marcas, varejistas e consumidores. Desde que continue o potencial do shopping social, estas plataformas também continuarão a fazer parte importante do percurso dos clientes. Este painel discutirá como os varejistas estão usando as redes sociais de formas inovadoras tanto para vender produtos como para se comunicar com os clientes além da mera transação comercial. Os tópicos incluem discutir como os varejistas podem usar as redes sociais para criar comunidades de interesse mútuo, tornar o processo de shopping mais ágil e eficiente e aprender mais sobre os clientes e suas necessidades, além de tentar prever como evoluirá o shopping social daqui para a frente.

Palestrantes:

Alexis Kahler, Analista Sênior de Varejo e eCommerce, Mintel

Layla Amjadi, Líder de Produtos, Instagram Shopping

Amy Eschliman, Vice-Presidente Sênior, Sephora eCommerce, Sephora

Asher Rapkin, Responsável por Messenger e Plataformas Emergentes da Área de Marketing Global de Negócios, Facebook

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:00 - 11:30 horas

The FQ Lounge

### **Tijolo e Argamassa 2.0: Todo cliente tem seu valor**

O shopping online mudou fundamentalmente todas as regras do varejo. Mas uma regra que nunca mudará é a de que o cliente sempre vem em primeiro lugar. As lojas físicas (de tijolo e argamassa) oferecem a oportunidade de aprofundar a relação que o cliente tem com a marca. Venha ouvir como líderes do nosso setor focalizam a experiência física de compras para engajar um público ainda mais amplo.

Palestrantes:

Kirsten Kuhlmann, Presidente e CEO, Cliff Consulting

Andrea Fasulo, Dirigente Global de Marketing de Varejo, Viacom Nickelodeon Consumer Products

JoAnn Martin, V-P de Estratégia Setorial e Desenvolvimento de Mercado, JDA Software

Parinda Muley, V-P de Inovação e Desenvolvimento de Negócios, Macy's

Local: The FQ Lounge, Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:00 - 11:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Integrando a identificação facial com uma eficiente tecnologia de fidelização para transformar e oferecer experiências personalizadas aos clientes**

O oferecimento aos clientes de experiências personalizadas e engajadoras é crucial para alcançar a fidelização de seus clientes por toda a vida. Nesta sessão você descobrirá como as tecnologias de reconhecimento facial estão sendo usadas para promover a fidelização, iniciar a personalização sem qualquer atrito, aumentar a conveniência e oferecer experiências interativas individuais nas transações cotidianas. John Pedini, Diretor de Marketing da Brierley, conduzirá esta discussão de painel com John Miller, CEO do Cali Group, Girish Nazhiyath, Diretor de Arquitetura de Soluções do Varejo da NEC e Bill Swift, Diretor de Tecnologia da Brierley.

Patrocínio: Brierley & Partners

Palestrantes:

John Miller, Chairman e CEO, Cali Group

Girish Nazhiyath, Diretor de Arquitetura de Soluções do Varejo, NEC Corporation of America

John Pedini, Diretor de Marketing, Brierley+Partners

Bill Swift, V-P Executivo e Diretor de Tecnologia da Brierley+Partners

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:00 - 11:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Saiba quem está por trás das SKU**

Patrocínio: Episerver

Palestrantes:

Nate Barad, Diretor de Marketing de Produto, Episerver

Jeffrey Cheal, Diretor Sênior de Estratégia de Produtos para Clientes, Episerver

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:00 - 11:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Recriando experiências nas lojas Dunn-Edwards**

Os varejistas precisam reimaginar suas lojas nesta era digital. As lojas continuam a evoluir de pontos individuais de comércio para centros de atendimento e distribuição, serviço e experiência. Os varejistas estão usando as lojas para inspirar os consumidores com um engajamento mais interativo com a marca e, ao mesmo tempo, melhorar a rentabilidade de todas as suas operações. No decorrer desta mudança, o ponto de venda tradicional vem evoluindo de forma a criar capacidades multidimensionais que aceleram a performance da loja. Venha ouvir a Toshiba e Dunn-Edwards, fabricante líder de tintas da região sudoeste dos EUA, para explorar o futuro do ponto de venda quando se considera as novas experiências emergentes das lojas no varejo.

Patrocínio: Toshiba

Palestrantes:

Fredrik Carlegren, Diretor Executivo de Marketing Global, Toshiba Global Commerce Solutions

Rich Stefani, Diretor de Informações, Vice-Presidente de Tecnologia, Grupo Nippon Paint (USA), Inc.

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:00 - 11:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **O varejo na nuvem: Como os novos modelos estão trazendo mais estabilidade ao varejo**

Os varejistas estão lutando para adotar novas capacidades devido aos desafios que enfrentam para integrar novos aplicativos em ambientes complexos de legado. Isto vem prejudicando a capacidade de muitos varejistas para alterar rapidamente seu modelo operacional, aprimorar a experiência do



cliente, incrementar as receitas e baixar os custos operacionais. Veja como a nuvem está mudando as regras do jogo! Desde a modernização de aplicativos, gestão multi-nuvem e novos modelos, as lojas podem fazer uma implantação mais rápida e de baixo custo de novas capacidades com uma infusão de Inteligência Artificial, Internet das Coisas e Automação Inteligente, tudo isto em benefício de seus clientes e colaboradores.

Patrocínio: IBM

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:00 - 11:30 horas

### **Conversa Informal de Varejistas**

*Aberto aos Varejistas com o Passe Completo (Full Conference Pass).*

Participe destas discussões em pequenos grupos exclusivos de varejistas que abordarão tópicos específicos e desafios que enfrentam hoje em dia. Neste ambiente mais intimista, você poderá apresentar e ouvir soluções, perspectivas diferentes e aprender lições valiosas do que implementar de imediato. As discussões são escolhidas e dirigidas pelos próprios varejistas. O espaço disponível é limitado, então vale a pena chegar cedo.

Local: 1B 03, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Somente Varejistas

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:00 - 11:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Transforme os clientes em fãs para o resto da vida: Em ação, o comércio movido a experiências**

Oferecer os melhores produtos ou preços já não é suficiente para se dar bem no ambiente atual do varejo. Os clientes querem uma experiência personalizada, tanto antes, durante, e depois de sua compra. E querem que esta experiência seja sem contratempos em todos os canais e dispositivos. As companhias mais inteligentes (e mais bem sucedidas) estão usando esta nova realidade de mercado como uma oportunidade para transformar os clientes em fãs para sempre. Venha ouvir como a SIGNA Sports United, uma das maiores plataformas esportivas online do mundo, vem praticando um comércio inspirador e cheio de experiências para os seus clientes.

Patrocínio: e-Spirit

Palestrantes:

Michael Gerard, Diretor de Marketing, e-Spirit Inc.

Thomas Neumann, Diretor de Tecnologia do Grupo, SIGNA Sports United

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:15 - 11:45 horas

Sessão de Destaque

### **Sessão com curadoria da NRF**

Palestrantes:

Adam Holyk, V-P Sênior, Serviços de Varejo e Consumo, Walgreen Co.

Scott Kelliher, Diretor de Publicidade de Marca e Parcerias, eBay

Jeff Weiser, Diretor de Marketing, Shopify  
Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1  
Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:15 - 11:45 horas

Sessão de Destaque

**Sessão com curadoria da NRF**

Curadoria em colaboração com: PSFK

Palestrante:

Kathy Wang, Diretora de Estratégia de Produto e Desenvolvimento de Negócios, Magic Leap

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:15 - 11:45 horas

Sessão de Destaque

**Tour Virtual da Loja: Usando a tecnologia para reinventar a finalidade da loja**

Queremos levá-lo para conhecer os mais deslumbrantes espaços de varejo de Nova York, quando terá a oportunidade de ver como as marcas e os varejistas estão usando tecnologia de ponta para entender e se conectar com os shoppers em suas lojas. Yujin Heo, da Neiman Marcus, mostrará empolgantes recursos e tecnologia por trás do primeiro local da cadeia em Manhattan. Karen Voelker, da Accenture, nos conduz em um passeio virtual por várias lojas para ver o que alguns varejistas de NYC – tais como Amazon Go, Ikea e Puma – estão fazendo para cumprir sua promessa de transformar visitas a lojas em experiências inesquecíveis.

Palestrantes:

Yujin Heo, V-P de Criação, The Neiman Marcus Group Inc.

Karen Voelker, Diretor Associado, Accenture

Local: Shyft Stage, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:30 - 13:30 horas

**Food Truck Alley**

Não deixe de conferir a área dos “food trucks” e pegue seu almoço que talvez tenha sido preparado por algum dos mais populares artesãos chefs ambulantes de Nova York. Localizado ao longo da área onde os ônibus de traslado deixam os passageiros no nível 2.

Local: North e South Concourses, do lado de fora no Nível 2

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:30 - 13:30 horas

**Opções de almoço para os participantes com acesso integral (Full Conference)**

*Comprou seus tickets de almoço antecipadamente durante o registro?*

Então pegue seu almoço no Special Events Lobby, Nível 1 (é preciso apresentar o ticket).

*Não tem ticket de almoço?*

Você pode comprar sua comida na praça de alimentação (Javits Food Court) no Nível 1 ou na área denominada Food Truck Alley (do lado de fora do prédio, no Nível 2).

*Onde há lugar para sentar e almoçar?*

12:30 - 13:30 horas: Assentos disponíveis no Hall E (Nível 1) para os participantes com Full Conference Pass.

Durante todo o dia: Assentos disponíveis na praça de alimentação (Food Court), Nível 1, no South Concourse (Nível 2) e no NRF Lounge (Nível 4).

*Quer alimentar a cabeça também? (Somente para Varejistas com Full Conference Pass)*

12:45 - 13:45 horas: Traga o seu almoço para a seguinte sessão no Medallia Stage (Nível 1):

O futuro é agora - Como os varejistas podem utilizar talento (e marcas) que já nasceram no mundo digital para revitalizar o crescimento

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:45 - 12:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Insights para incrementar receitas: Como uma CDP revela fatos sobre os clientes**

É impossível levar a cabo campanhas eficazes de marketing sem um entendimento pleno de quem são os seus clientes. Esta sessão explora como a Sun and Ski, loja de vestuário e acessórios para atividades ao ar livre, usa a CDP (Customer Data Platform) AgilOne para obter insights sobre os clientes que orientam a estratégia de marketing, incrementam o ROI do engajamento dos clientes, e dão à marca uma visão de longo prazo sobre importantes segmentos de clientes.

Patrocínio: AgilOne

Palestrantes:

Omer Artun, CEO da AgilOne

Jennifer Skeen, V-P de Onicanal e Marketing, Sun & Ski

Local: Stage 5, Expo, Nível

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:45 - 12:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **“Headless e-commerce” – Administração descentralizada da loja como estratégia de primeira ordem para expandir vendas globais**

As marcas procuram novas formas de chegar a uma base global de consumidores, mas muitas vezes o desejo de controlar a experiência do consumidor fica comprometida pelas complexidades operacionais de vender em mercados diferentes. Nesta sessão, discutiremos a solução chamada de “Headless” eCommerce que utiliza a funcionalidade da Digital River em gestão de pedidos, pagamentos e riscos, e serviços de venda. O pacote integrado de serviços da Digital River é conhecido como Onshore Advantage™ e oferece às marcas a eficiência operacional para vender em um mercado e, ao mesmo tempo, manter o controle absoluto dos clientes e das suas experiências.

Patrocínio: Cybage Software Inc.

Palestrantes:

Adam Coyle, CEO da Digital River, Inc.

Avinash Lele, Presidente da Cybage Software Inc.

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:45 - 12:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Varejo 2020: O ano de transformação para receitas recorrentes e LTV (Valor do Tempo de Vida) do cliente**

Segundo o Gartner Group, até 2023, 75% das organizações que vendem direto aos consumidores oferecerão serviços de assinatura, mas somente 20% conseguirão aumentar a retenção de clientes. Esta apresentação focalizará o desafio da retenção dos clientes para as marcas do varejo, revelará quais são as melhores práticas dos especialistas para alcançar índices de retenção significativamente altos e medir corretamente o LTV do cliente, e apresentará exemplos de varejistas que estão transformando seus modelos de negócios de transacionais a centrados em relacionamentos.

Patrocínio: Ordergroove

Palestrante:

Greg Alvo, CEO da Ordergroove

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:45 - 12:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Sessão produzida por True Fit**

Patrocínio: True Fit

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

11:45 - 12:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Transformando a experiência na loja: Como Albertsons, Pinterest e Vestcom inspiram na utilização das bordas das prateleiras**

Os shoppers estão buscando inspiração e interações mais relevantes com as marcas. Enquanto a mensagem de marca ainda parece fragmentada pelos canais, a borda física da prateleira é muito importante tanto para os Varejistas como as Marcas, pois é ponto essencial de engajamento e incentivo às compras. Ouça como Pinterest, Albertsons e Vestcom fizeram parcerias para trazer inspiração digital às mensagens da prateleira, aprimorando a experiência de compras para, no final, incrementar as vendas.

Patrocínio: Vestcom

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

12:00 - 12:30 horas

Sessão de Destaque

**Dando mais vida aos bloquinhos: LEGO reconhece a criança em cada um de nós**

A transformação digital do varejo é admirável sob vários pontos de vista, mas a desvantagem é que a sede de conveniência pode reduzir a experiência do comprador a níveis pouco inspiradores de funcionalidade.

Existe sempre o risco de que, por não encontrar o equilíbrio certo, os compradores perderão a conexão com a marca, particularmente quando visitam uma loja física e descobrem que essa loja não oferece nenhum 'momento inesquecível'.

Nas Lojas LEGO®, alavancamos as novas tecnologias digitais como uma fundação para as lojas de “tijolo e argamassa” onde a visita do cliente se torna algo divertido ou uma experiência realmente criativa. Criamos momentos memoráveis que dão mais vida à nossa marca e produtos, incluindo a personalização como uma experiência original para os fãs da nossa marca. Por exemplo, em poucos minutos os shoppers podem criar na loja suas próprias mini-figuras LEGO ou até montar seu próprio retrato personalizado com 2.304 bloquinhos LEGO.

Esta sessão celebra como é possível combinar uma marca global poderosa, os últimos recursos digitais e a imaginação humana para criar algo muito especial na loja.

Palestrantes:

Lauren Thomas, Repórter do Varejo da Rede CNBC

Martin Urrutia Islas, Diretor de Inovação no Varejo Global do Grupo Lego

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

12:00 - 12:30 horas

Sessão de Destaque

### **De pontos a passaportes: Reimaginando o programa de fidelização**

Enquanto as lojas buscam formas convincentes de trazer os clientes às suas portas, contar com a preferência dos mesmos e convertê-los a defensores da marca, observamos que há uma nova forma de pensar sobre a fidelização que deixa um pouco de lado esta conversa de aquisição de pontos e se concentra mais no acesso a um ecossistema mais amplo. Esta abordagem não só permite que os membros ganhem recompensas mas também convida-os a entrar no mundo mais vasto da marca, dotando-os de ferramentas poderosas para a sua trajetória e agregando valor através de experiências e serviços exclusivos.

Venha ouvir Rick Gomez, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Marketing e Área Digital da Target, e Matthew Blonder, Vice-Presidente de Marketing e Comércio Digital de Marca da Reebok, discutem seus programas de fidelização, que estão entre os melhores da categoria. Rick Gomez explicará porque a Target consolidou sua suite de aplicativos móveis em uma única ferramenta que funciona como um gateway através do qual os shoppers podem acessar uma série de funções essenciais em cada estágio do seu trajeto, desde as compras com dispositivos móveis até a fidelização e os pagamentos, e como isto permite à Target oferecer uma experiência de compras mais responsiva e conveniente. Matthew Blonder discutirá a estratégia por trás do programa de fidelização da Reebok, denominado Unlocked, que permite aos membros acumularem pontos ao interagir com a marca além das compras e oferece recompensas experienciais, criando uma conexão permanente entre a marca e seus clientes mais fiéis, bem como com a comunidade como um todo.

Curadoria em colaboração com: PSFK

Palestrantes:

Matthew Blonder, V-P de Marketing e Comércio de Marca Digital da Reebok

Rick Gomez, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Marketing e Digital da Target Corporation

Local: Shyft Stage, Nível 4  
Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de janeiro, 2020

12:00 - 12:30 horas

Sessão de Destaque

**Missão comunitária: A jornada até a sustentabilidade**

De onde vem este produto? Cada vez mais, os consumidores fazem esta pergunta e, portanto, cabe às marcas responderem de forma autêntica e transparente sobre práticas sustentáveis de negócios que adotaram e processos éticos em jogo para encontrar produtos. Dois varejistas falarão do seu compromisso com objetivos sustentáveis de busca de produtos, do valor das certificações, das parcerias e relações com agricultores e artesãos, e das metas que estabeleceram para oferecer produtos orgânicos e cujo comércio é certificado como justo e equitativo.

Palestrantes:

Jennifer Walsh, Fundadora de Walk with Walsh Media

Heather Deeth, Diretora de Compras Éticas, Lush Cosmetics North America

Jennifer Gootman, V-P de Inovação Social da West Elm e V-P de Responsabilidade Social Corporativa da Williams-Sonoma Inc.

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

12:30 - 13:00 horas

The FQ Lounge

**A construção de uma marca de sucesso: Uma conversa acolhedora com Lisa Price**

Lisa Price, Fundadora de Carol's Daughter discute como começou fazendo produtos para os cabelos e o corpo em sua cozinha e acabou criando uma companhia de sucesso com produtos vendidos por varejistas do mundo inteiro.

Veja como ela alcançou o sucesso ao navegar pelo cenário em mudança da indústria de cuidados naturais dos cabelos na era das redes sociais.

Palestrantes:

Eva Press, Líder de Grupo em CPG e Cuidados de Saúde, Facebook

Lisa Price, Fundadora, Carol's Daughter

Local: The FQ Lounge, Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

12:45 - 13:45 horas

**Motivo de Reflexão – O futuro é agora - Como os varejistas podem utilizar talento (e marcas) que já nasceram no mundo digital para revitalizar o crescimento**

*Traga seu almoço para esta sessão! Assentos serão ocupados por quem chegar primeiro.*

*Sessão aberta a varejistas que têm o Full Conference Pass.*

Os varejistas estão se conscientizando do sucesso alcançado por DTC (venda direta ao consumidor) e pelas marcas influentes e agora querem também participar desta festa . Este painel focalizará o sucesso das parcerias, joint-ventures e investimentos estratégicos e as novas formas de fazer negócios que estão fechando a lacuna entre a DTC e as lojas físicas. Os palestrantes explorarão como

estas novas alianças e modelos de negócios poderão traçar o rumo futuro das empresas que coabitam tanto no mundo real como no digital.

Curadoria em colaboração com: UTA

Palestrantes:

Reesa Lake, Sócia e Vice-Presidente Executiva de Parcerias de Marcas, Digital Brand Architects

Reshma Chattaram Chamberlin, Co-fundador de Summersalt

Gabby Cohen, V-P Sênior de Marketing e Marcas, Rent the Runway

Katherine Power, CEO e Fundador, Who What Wear

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Somente Varejistas

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

13:00 - 13:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **5 razões por quê precisa de um gateway para pagamentos em PDV, e 5 razões por quê não precisa**

Esta sessão proporcionará aos varejistas um quadro de referência para avaliar os gateways e interfaces de pagamento tradicionais do mercado junto com opções alternativas que oferecem uma maior flexibilidade. Os participantes poderão usar este quadro de referência para avaliar os recursos e benefícios de middleware e selecionar uma solução otimizada para a sua organização.

Patrocínio: ACCEO

Palestrante:

Anand Goel, CEO de Optimized Payments

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

13:00 - 13:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Otimizando a experiência de clientes e colaboradores ao engajá-los e empoderá-los na loja**

No ambiente atual do varejo, as equipes das lojas têm que saber priorizar as atividades que podem aprimorar a experiência do cliente e incrementar os resultados. Os varejistas têm à frente uma enorme tarefa de guardiões do tesouro, garantindo o equilíbrio e coordenação de tarefas, a execução efetiva e eficaz das iniciativas prioritárias, e a comunicação das estratégias importantes, conhecimento de produto e princípios. A plataforma incrivelmente poderosa, porém simples da Opterus tem permitido aos varejistas vencer esses desafios. Jeremy Arnold, da Ralph Lauren e Mark Qualls, da GameStop, explicarão como a Opterus tem ajudado a promover a experiência de clientes e colaboradores em suas lojas.

Patrocínio: Opterus

Palestrantes:

Jeremy Arnold, Diretor Sênior da América do Norte para Ralph Lauren, Polo e RRL Stores, Ralph Lauren

Mark Qualls, V-P de Operações nos EUA, GameStop

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

13:00 - 13:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Sessão produzida por goTRG**

Patrocínio: goTRG

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

13:00 - 13:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Planejamento do espaço no varejo atual – Como a Inteligência Artificial, a nuvem e os dispositivos móveis estão mudando as regras do jogo**

Os varejistas de hoje precisam maximizar o valor do seu espaço de vendas, mas o planejamento do espaço continua a ser relativamente um processo não digital para muitos varejistas. Nesta discussão em painel, executivos de gestão de mercadorias de grandes líderes do varejo atual discutirão como o planejamento do espaço e os processos de gestão estão evoluindo de forma a acompanhar as crescentes demandas de agilidade, personalização e localização do merchandising.

Patrocínio: One Door

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

13:00 - 13:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**O que vem por aí no varejo: Atendendo às expectativas do consumidor por meio de experiências de comércio conectado**

Num mundo cada vez mais conectado, os varejistas têm que criar experiências não só engajadoras mas que cubram todos os canais e dispositivos digitais, bem como a tecnologia emergente. Nesta sessão, Nandan Sheth, Diretor de Comércio Digital Global da Fiserv, discutirá as possibilidades mais amplas que as experiências conectadas vêm trazendo ao varejo. Numa apresentação em conjunto com a Fanatics, Sheth explicará as experiências conectadas com as quais a Fanatics vem tendo sucesso hoje em dia, além de explorar como as tecnologias tais como Inteligência Artificial e Realidade Aumentada podem redefinir as interações com consumidores no futuro.

Patrocínio: Fiserv, anteriormente Firstdata

Palestrante:

Nandan Sheth, V-P Sênior e Diretor de Comércio Digital Global, Fiserv

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

13:30 - 14:00 horas

The FQ Lounge

**A era da Inteligência Artificial: As mulheres definem o futuro do varejo**

As mulheres encontram-se vastamente sub-representadas no setor de tecnologia. Se a IA é o futuro e o futuro é feminino, então precisamos de mais mulheres no comando. Afinal de contas, não existe ainda um algoritmo para substituir o contato humano. Nesta discussão, aprenda como as líderes do



pensamento feminino estão explorando o poder da IA e outras ferramentas digitais para se aproximar ainda mais do consumidor.

Palestrantes:

Purva Gupta, Co-fundadora e CEO, Lily Ai

Seemantini Godbole, Diretora de Informática, Lowe's

Christiane Pendarvis, Vice-Presidente Sênior de E-Commerce, FULLBEAUTY Brands

Alysa Taylor, Vice-Presidente Corporativa, Aplicativos Empresariais e Indústria Global, Microsoft

Local: The FQ Lounge, Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Sessão de Destaque

### **Disrupção: O crescimento rápido de produtos com canabidiol impacta as superlojas, lojas digitais, especializadas e de departamentos**

Com muitos novos produtos CBD chegando ao mercado, as lojas tentam equacionar como integrar esta categoria de produto relativamente nova. Os segmentos de saúde e beleza foram evidentemente os primeiros a adotar, mas agora que as lojas de colchões, calçados e vestuário e os estúdios de ioga estão encontrando o seu nicho de mercado, as mercadorias com infusão de CBD estão claramente em ascensão. Esta nova fronteira está levando os varejistas a descobrir produtos de classe mundial, encontrar fornecedores confiáveis, treinar o pessoal e estabelecer estratégias de mercadoria para ganhar terreno rapidamente. Nosso painel de especialistas esmiuçarà todos os detalhes desta novidade: Será que você deve vender produtos de CBD na sua loja? Por onde começar? O que está sendo detectado pelos radares no momento? Não perca esta grande oportunidade de entender esta nova e disruptiva categoria de produto.

Palestrantes:

Stephanie Wissink, Diretor Gerente de Pesquisa de Consumo, Jefferies

Peter Horvath, CEO, Green Growth Brands

Sharon Leite, CEO, The Vitamin Shoppe

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Sessão de Destaque

### **Shopping como evento: Criando experiências cativantes tanto online como nas lojas**

Os consumidores valorizam cada vez mais as experiências em vez de meros objetos, e gastam seu dinheiro de forma correspondente. Da mesma forma, a curtição do shopping é tanto a animação da descoberta, o aprendizado e bate-papo sobre um produto, como também o próprio ato de realizar a compra em si. Como resultado, estamos vendo uma volta ao entretenimento e ao sentimento de comunidade dentro do cenário do varejo.

Esta sessão destacará dois inovadores que estão repensando o shopping como conteúdo imperdível e como experiências inigualáveis. Aaron Levant, CEO da NTRWRK, falará sobre como a NTRWRK criou um aplicativo que combina uma grade de programação atraente com um conceito de compras ao vivo para atingir as bases dedicadas de fãs de segmentos verticais que incluem games, música, esportes e mídia. Ben Kaufman, CEO da CAMP, falará sobre como esta loja de brinquedos de NYC combinou

compras com divertimento numa experiência imersiva cujo propósito era evocar a diversão e a magia de uma colônia de férias para toda a família.

Curadoria em colaboração com: PSFK

Palestrantes:

Ben Kaufman, Fundador e CEO, CAMP

Aaron Levant, CEO, NTRK

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Sessão de Destaque

### **A loja do futuro: Repensando o papel e a estratégia do varejo físico**

A jornada de transformação vem impactando os modelos de negócios e tem levado a uma nova abordagem das lojas. Os locais físicos terão um papel essencial na atração de novos clientes, na coleta de dados, na criação de relacionamentos e na operação de centros de atendimento e distribuição, pontos de entrega e provedores de serviços. Combinando o baixo atrito com uma experiência elevada será crucial para o sucesso das lojas. Os modelos de negócios emergentes exigirão novos KPIs, métricas e formas de mensurar a contribuição da loja à marca.

Esta sessão examinará a necessidade de redefinir o valor estratégico da loja e sua contribuição num modelo de varejo transformado digitalmente.

Veremos como a Rituals Cosmetics cresceu de apenas uma a mais de 850 lojas de propriedade corporativa ao redor do mundo, buscando desacelerar suas clientes e oferecer uma experiência personalizada. O sucesso de Melissa, marca brasileira de calçados, com seus conceitos de lojas de estilo de vida global experiencial, cobrem todos os matizes do que é ser “cool”. Finalmente, os participantes poderão aprender com o Grupo Soma, líder no Brasil de agrupamento de marcas premium, que está montando um portfólio de sucesso de marcas e cadeias de varejo de moda (Farm e Animale) e ampliando-se internacionalmente, ao apostar em lojas experienciais que transformam os colaboradores de vendas em influenciadores digitais.

Palestrantes:

Alberto Serrentino, Fundador, Varese Retail

Fabio Barreto, CEO FARM Rio Global, Grupo de Moda Soma

Raquel Scherer, Diretora-Gerente, GRENDENE SA

Marjolein Westerbeek, Presidente, Rituals USA, Rituals Cosmetics

Local: Shyft Stage, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de janeiro, 2020

14:00 - 15:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Como as organizações do varejo incorporam a IA na sua cultura e DNA**

O consumidor empoderado está agora mais conectado e informado do que em qualquer outra época da história do varejo. Os varejistas devem agora começar a antecipar e prever as necessidades e hábitos sempre em evolução dos seus consumidores e transformar suas decisões de negócios através da incorporação da IA na sua cultura e DNA. Veja como os melhores varejistas de sua categoria estão usando a inteligência artificial e o aprendizado de máquina para identificar sinais e padrões em seus

dados e se tornarem centrados mais intensamente nos clientes. A adoção de uma abordagem de Previsão da Demanda pela IA e, ao mesmo tempo, o aumento da eficiência operacional pode garantir uma experiência sem quaisquer percalços para o cliente.

Patrocínio: DataRobot

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

14:00 - 15:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Agilidade do onicanal: Maximizando o atendimento ao cliente e a rentabilidade**

Seus clientes esperam ter experiências convenientes e sem qualquer problema com as marcas, além de tempos reduzidos de atendimento e distribuição. No entanto, a complexidade do onicanal dificulta atender às expectativas do cliente quando se foca na rentabilidade. Venha ouvir do Diretor de Informática da Spencer's/Spirit Halloween como eles otimizam a visibilidade do estoque da empresa e a coordenação dos pedidos por onicanal, elevam a um outro nível o conceito de lojas pop-up, alavancam a Inteligência de Negócios para aprimorar a tomada de decisões, e adotam uma abordagem estrategicamente ágil, unificada e lucrativa para o comércio centrado no cliente. Você sairá desta sessão com estratégias e táticas pragmáticas para incrementar a rentabilidade dos pedidos.

Patrocínio: Envista

Palestrante:

Jim Barnes, CEO, enVista

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

14:00 - 15:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Sessão produzida por Amazon Web Services**

Patrocínio: Amazon Web Services

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

14:00 - 15:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Sessão TBD**

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

14:00 - 15:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Sessão produzida por Salesforce**

Patrocínio: Salesforce

Local: Stage 3, Expo, Nível 1  
Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020  
14:30 - 15:00 horas  
The FQ Lounge

### **A ascensão das companhias de venda direta (DTC) sob comando feminino**

O setor de varejo está sempre evoluindo e as mulheres empresárias no comando de startups e companhias de venda direta têm um papel crítico nesta transformação. Venha se inspirar com estas líderes do varejo que se adaptam a mudanças no comportamento do consumidor, inclusive novos modelos de negócios que provocam uma disrupção dos setores já estabelecidos e promovem uma mudança social positiva.

Palestrantes:

Susan Lyne, Gerente Geral, BBG Ventures  
Gabby Cohen, V-P Sênior de Marketing e Marca, Rent the Runway  
Kerry Cooper, Presidente e Diretora de Operações, Rothy's  
Nicole Gibbons, Fundadora e CEO, Clare  
Amanda E. Johnson, Co-fundadora e Diretora de Operações, Mented Cosmetics  
Local: The FQ Lounge, Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100  
Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020  
14:45 - 15:15 horas  
Sessão de Destaque

### **A volta dos seres humanos: Por que as companhias estão valorizando o elemento humano na era digital**

O atendimento ao cliente está avariado. Ao invés de promover melhores conexões humanas, as companhias estão usando a tecnologia para construir muros entre elas e os clientes. As marcas que estão derrubando esses muros são aquelas que voltaram a valorizar o elemento humano. Seja fornecendo orientação especializada ou resolvendo necessidades no momento em que surgem, as companhias mais inteligentes estão reinvestindo no seu pessoal e criando novas formas de se conectar com seus clientes para oferecer-lhes uma experiência superior que não pode ser automatizada.

Nesta sessão, Olivier Blayac, Diretor Geral da Color&Co, explicará como a nova marca DTC da incubadora L'Oréal está ajudando a modernizar a experiência de pintar os cabelos em casa usando uma plataforma que oferece consultas por vídeo ao vivo com um colorista profissional, o qual cria então uma fórmula customizada que é enviada diretamente à sua porta, usando assim recursos digitais para trazer o toque sofisticado da experiência do salão de beleza à casa das clientes.

Callie Field, Vice-Presidente Executiva de Atendimento ao Cliente da T-Mobile, falará sobre a T-Mobile's Team of Experts—uma nova e radical abordagem do atendimento ao cliente que coloca as pessoas em primeiro lugar.

Curadoria em colaboração com: PSFK

Palestrantes:

Olivier Blayac, Diretor Geral, Color&Co by L'Oreal  
Callie Field, Vice-Presidente Executiva, Atendimento ao Cliente, T-Mobile  
Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

14:45 - 15:15 horas

Sessão de Destaque

### **Vivendo num mundo Amazon: Novas regras!**

Vamos combinar: a guerra acabou e a Amazon venceu. Não há como mentir: nos últimos três anos levantados, a Amazon aumentou suas receitas em \$100 bilhões, as pesquisas com consumidores revelaram um índice de satisfação que se manteve consistentemente 20% mais alto do que as concorrentes e, para encerrar, ela é considerada marca "favorita" por 50% dos consumidores pesquisados. Então, o que podemos aprender com a vencedora? O vice-presidente executivo da WD Partners e perito estrategista Lee Peterson examinará as "novas regras" que definem o varejo do século 21, mostrará como os varejistas devem estruturar suas organizações frente a esta transformação dos negócios, e ajudará a visualizar como isto redefinirá o que agora chamamos de loja.

Palestrante:

Lee Peterson, V-P Executivo de Marcas, Estratégia e Design, WD Partners

Local: Shyft Stage, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

14:45 - 15:15 horas

Sessão de Destaque

### **O varejo como serviço: Usando a infra-estrutura plug-and-play para testar e aprender no canal físico do varejo**

Devido ao alto custo associado com a aquisição de clientes e o aumento da concorrência online, muitas marcas de venda direta ao consumidor estão considerando o varejo físico como forma de se destacar, incrementar a percepção da marca e criar conexões emocionais com o seu público. Como a barreira à entrada continua alta, um novo tipo de provedor de serviços de varejo está oferecendo a estas marcas soluções flexíveis e prontas para entrar no varejo físico, permitindo-lhes testar e aperfeiçoar conceitos e produtos e engajar seus clientes de novas formas.

Os especialistas Matt Alexander e Kevin McKenzie discutirão as vantagens deste novo modelo de varejo e destacarão as oportunidades que existem tanto para as marcas como provedores de serviços imobiliários. Após a apresentação, haverá um Q&A moderado por Scott Lachut, Presidente de Pesquisa e Estratégia da PSFK, a plataforma de inteligência de negócios para inovação e experiência de consumo.

Curadoria em colaboração com: PSFK

Palestrantes:

Matt Alexander, CEO, Neighborhood Goods

Scott Lachut, Sócio e Presidente de Pesquisa e Estratégia, PSFK

Kevin McKenzie, Líder de Transformação Digital em Varejo, Área Imobiliária e Onicanal

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

15:00 - 15:30 horas

## **Conversa Informal com Varejistas**

*Aberto aos Varejistas com acesso integral (Full Conference Pass).*

Participe destas discussões em grupos menores só de varejistas que abordarão tópicos específicos e desafios que os varejistas enfrentam hoje em dia. Neste ambiente mais intimista, você poderá apresentar e ouvir soluções, perspectivas diferentes e lições valiosas que poderá implementar imediatamente. As discussões são escolhidas e dirigidas pelos próprios varejistas. O espaço disponível é limitado, então vale a pena chegar cedo.

Local: 1B 03, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Somente Varejistas

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

15:15 - 15:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Como a Visualização 3D pode transformar a experiência do cliente e aumentar a conversão a vendas**

O uso da Visualização 3D, incluindo Visões 360°, Realidade Aumentada e Cenas de Estilo de Vida, já demonstrou que pode criar uma nova experiência com alto engajamento dos clientes. Ao permitir que os shoppers online interajam com os produtos como fariam numa loja (com a vantagem de contar ainda com o sistema de visualização do produto em sua casa, o View In Room), a Visualização 3D já demonstrou aumentar a conversão a vendas, reduzir devoluções de produtos, e fortalecer a fidelização à marca. Dalia Lasaite, CEO e Co-fundadora da CGTrader, falará das estratégias e soluções para trazer a experiência de compras da loja ao eCommerce.

Patrocínio: CGTrader

Palestrante:

Dalia Lasaite, CEO e Co-fundadora, CGTrader

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

15:15 - 15:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Como a análise de vídeos baseados em IA aperfeiçoam a experiência do cliente**

Nesta sessão, mostraremos como as lojas físicas podem usar análises de streaming de vídeos para otimizar a experiência de seus clientes. Se estiver intrigado pelas seguintes perguntas: Por que os clientes visitam suas lojas? O que eles buscam? Se voltarão? Quanto tempo passam na loja? Qual é o índice de conversão desses clientes?, nós responderemos a todas elas, inclusive com um exemplo da vida real de um shopping de múltiplas lojas onde se utilizou a Inteligência Artificial.

Patrocínio: Ultinous

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

15:15 - 15:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Como construir e promover relações mais fortes com os consumidores através de um varejo mais responsável e consciente**

Os consumidores de hoje em dia favorecem cada vez mais as companhias sustentáveis que minimizam seu impacto sobre as pessoas e o planeta. O aumento da consciência social faz com que cada geração de consumidores espere das companhias que assumam um posição sobre questões relevantes do momento tais como sustentabilidade, transparência e práticas justas de contratação de pessoas. Participe conosco e o varejista convidado BESTSELLER numa discussão sobre como se transformar num negócio durável, com iniciativas positivas que terão impacto sobre a reputação e valor da sua marca, a fidelização dos clientes e melhores práticas futuras. Saiba como a BESTSELLER vem incrementando o sucesso com sua “Fashion Forward Strategy”.

Patrocínio: ACCEO

Palestrantes:

Ian Holland, V-P de Desenvolvimento, ACCEO Solutions Inc.

Mike Wexler, Diretor de Vendas Globais, ACCEO Solutions Inc.

Stephanie Bleau, Diretora de Marketing e e-Commerce, Bestseller Retail Canada

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

15:15 - 15:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Como a Tractor Supply consegue verdadeiras vitórias no onicanal**

Com mais de 1.800 lojas em todos os EUA, a Tractor Supply descobriu a fórmula vencedora para combinar as experiências dos clientes online e das lojas. Venha ouvir Letitia Webster, V-P de Onicanal da Tractor Supply, e Sören Stamer, co-fundador e CEO da CoreMedia, discutirem como uma visão clara dos clientes e uma abordagem iterativa pode levar a cabo uma mudança transformadora.

Patrocínio: CoreMedia

Palestrantes:

Soeren Stamer, CEO e Co-fundador, CoreMedia AG

Letitia Webster, V-P de Onicanal, Tractor Supply

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

15:15 - 15:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Personalize o engajamento na loja usando um autêntico perfil 360 do cliente**

A chave do sucesso no espaço competitivo do varejo atual é encontrar o cliente onde ele estiver e oferecer-lhe experiências personalizadas. Existem bons exemplos de como fazer isto digitalmente, mas quando se trata do engajamento personalizado na loja, os varejistas precisam saber como juntar os dados de compras na loja física com os perfis digitais e disponibilizar esta informação em tempo real.

Patrocínio: Arm Treasure Data

Palestrante:

Kazuki Ohta, V-P de Tecnologia, Data Serviços, Arm, Inc.

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

15:30 - 16:30 horas

Sessão Keynote

**Como vencer na economia da experiência: Como elevar o nível num mundo onde as expectativas são cada vez maiores**

Tendo em vista que os consumidores querem ter uma experiência de compras cada vez mais perfeita, quem está encontrando os clientes onde estejam no momento, seja na loja, online ou em casa? Entrevistaremos consecutivamente três CEOs que estão definindo a visão e elevando o nível ao atender as demandas do "me-commerce" num mundo de demandas sempre presentes.

Em caso de superlotação, haverá assentos adicionais no Medallia Stage, Hall E, Nível 1.

Palestrantes:

Hitha Herzog, Diretora de Pesquisa, H Squared Research LLC

Ron Johnson, Co-fundador e CEO, Enjoy Inc.

Philip Krim, Co-fundador e CEO, Casper

Neela Montgomery, CEO, Crate and Barrel

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

16:00 - 16:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Passando do exagero à hiper-performance com a previsão de demanda pela IA**

Sim, é possível acelerar o crescimento da receita rentável usando a previsão de demanda possibilitada pela Inteligência Artificial! Podemos mostrar isto sem qualquer exagero, só usando fatos. Nesta discussão de alto nível de energia, você ouvirá histórias \*reais\* de como a IA pode promover uma melhoria de duplos dígitos na exatidão das previsões, e sairá daqui com recomendações de ações e um guia de como atingir o mesmo nível de sucesso. Deseja mais caixa para redesenhar as lojas ou abrir novas portas? Lutando para reduzir os desperdícios causados pela constante mudança nos padrões de demanda? Deixe esta sessão sabendo (não apenas esperando!) que a IA pode abrir novas vias de crescimento dos seus negócios.

Patrocínio: Symphony RetailAI

Palestrantes:

Ray R Wang, Analista Principal e Fundador, Constellation Research Inc.

Jason Burnett, V-P de Gestão de Estoque, SpartanNash

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

16:00 - 16:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Hiper-personalização – Sustentabilidade do varejo através da relação digital com o cliente**

No mercado atual altamente concorrido e competitivo, a personalização é um componente crítico de otimização da experiência de compras dos clientes. É essencial entender as preferências dos clientes para personalizar a experiência dentro da loja.

Líderes do varejo Premium e de Luxo estão usando a tecnologia de ponta para aprimorar a experiência de compras de seus clientes e aumentar a eficácia operacional.



Durante esta discussão em painel, nossos palestrantes falarão de sua experiência e percepção de como a tecnologia do varejo digital complementa e aumenta as vendas na loja. A tecnologia cria esta sinergia ao focalizar a melhoria da experiência do cliente, seja qual for o canal.

Patrocínio: Tulip

Palestrantes:

Ali Asaria, Fundador e CEO, Tulip Retail

Gavin Frank, Diretor Sênior de Estratégia de Soluções de Varejo e Bens de Consumo, Salesforce

George Clark, Diretor de Tecnologia e Experiência do Cliente, Mulberry

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

16:00 - 16:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Para inovar na loja, preciso realmente de um robô?**

Na inovação da loja, existem várias opções para o lojista. Todas elas – inteligência artificial, uso de robôs nas lojas, análise de estoques e visão computacional – apresentam um grande potencial. O difícil é decidir o que faz mais sentido para o seu formato de loja. Além da seleção em si, o que vai ser necessário para conseguir finalmente realizar a inovação? No topo da lista está o suporte de TI, adoção de operações, aceitação pelos clientes, capacidades dos fornecedores, e melhorias contínuas. Para ter sucesso, todas estas opções e muitas outras têm que ser consideradas antes do lançamento. Dois varejistas discutem sua trajetória atual.

Patrocínio: Badger Technologies

Palestrantes:

Tim Rowland, CEO, Badger Technologies

Chris Walton, CEO, Omni Talk & Third Haus

Rob McCartney, Diretor de Desenvolvimento de Formato, Woolworths Food Group

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

16:00 - 16:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Como a IA está transformando as operações de rede para os varejistas**

O engajamento dos clientes e a conectividade das redes estão se tornando cada vez mais críticos ao sucesso dos varejistas atuais. Em virtude do crescimento exponencial do número de dispositivos móveis e da Internet das Coisas, a administração de uma rede distribuída de lojas e o engajamento dos clientes estão se transformando em grandes desafios. Venha ouvir nesta sessão como as organizações, tais como a loja top Petsmart, estão investindo na tecnologia movida a IA para transformar as operações de TI, evitando ficarem presas no ciclo de renovação da tecnologia para, finalmente, aumentar a rentabilidade e a experiência dentro da loja.

Patrocínio: Mist, a Juniper Company

Palestrantes:

Bob Friday, Diretor de Tecnologia e Co-fundador, Mist, a Juniper Company

Dave Caldwell, V-P de Prestação de Serviços de TI, PetSmart

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

16:00 - 16:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **O futuro do varejo digital é agora mesmo**

A inovação é essencial para prosperar no ambiente atual do varejo. Novas tecnologias tais como visão computacional, inteligência artificial, drones e robôs estão transformando a forma em que pensamos, agimos e funcionamos dentro da cadeia de fornecimento. Venha saber como estes varejistas inovadores estão alavancando estas tecnologias para aprimorar a experiência geral do cliente e a produtividade dos membros da equipe, além de reduzir as despesas operacionais.

Patrocínio: Dell Technologies

Palestrante:

Kyle Dufresne, Presidente e Gerente Geral, Soluções Globais de Clientes e Redes e Computação Globais, Dell Technologies

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Domingo, 12 de Janeiro, 2020

16:00 - 17:00 horas

### **Expo Happy Hour**

É hora para uma birita! Relaxe depois de um dia bem movimentado e passeie pelos corredores da feira para se informar sobre a última tecnologia do varejo visionário.

Patrocínio: AnyVision

Local: Expo, Nível 1, 3 e 4

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

8 - 8:30 horas

### **Donut Dunk**

Comece bem o seu dia com donuts e café.

Local: Special Events Lobby, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

8:30 - 9:15 horas

Sessão Keynote

### **Cultivando o sentimento humanista no varejo moderno: Uma conversa com Kevin Johnson, Presidente e CEO da Starbucks**

Apesar da modernização do setor varejista girar em torno da perspicácia tecnológica, a força da emoção e da conexão humana é muitas vezes negligenciada como essencial ao sucesso a longo prazo. Kevin Johnson tornou-se Presidente e CEO da Starbucks em 2017 e desde o primeiro dia incorporou a missão da Starbucks de criar uma experiência para o cliente com base em nossa condição humana comum. Para abrir o programa de segunda-feira da NRF 2020, Johnson discutirá o papel das experiências comuns e da conexão no ambiente moderno do varejo e o reconhecimento de que a busca do lucro não pode estar em conflito com a intenção de fazer o bem.

Em caso de superlotação, haverá assentos adicionais no Medallia Stage, Hall E, Nível 1.

Patrocínio: American Express

Palestrante:

Kevin Johnson, Presidente e CEO, Starbucks

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

9 às 17 horas

### **Abertura da Feira (Expo)**

Qualquer que seja seu desafio, certamente encontrará a solução em nossa Expo. Circule pela feira para descobrir a última tecnologia e soluções para o varejo oferecidas por mais de 800 fornecedores de soluções.

Local: Expo, Nível 1 and 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

9 às 17 horas

### **Membership Lounge (Salão dos Membros)**

Defendendo, celebrando, educando e inspirando o setor varejista... é isto que fazemos todos os dias. Visite o Membership Lounge para se informar porque vale a pena ser membro da NRF, para se familiarizar com os recursos que oferecemos e saber como se envolver nas atividades da NRF.

Local: North Concourse, Nível 2

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

9 às 17 horas

### **NRF Innovation Lab**

O Laboratório de Inovações da NRF 2020 é uma exibição que congrega mais de 50 visionários de todo o mundo apresentando os últimos avanços da transformação tecnológica do varejo.

Patrocínio: Badger, CGI, Chatter, IBM, Valtech

Local: Innovation Lab, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

9 às 17 horas

### **NRF Lounge**

Venha para a parte de trás do River Pavilion para recarregar as baterias e botar os pés para cima. Este é o local perfeito para comer algo e fazer contato com outros participantes!

Local: NRF Lounge, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

9 às 17 horas

### **Startup Zone**

Desde a Inteligência Artificial até a Realidade Aumentada, aprendizado de máquina, robótica e muito mais, a Zona das Startups permite que você tenha uma experiência prática com a nova tecnologia emergente das melhores startups do setor.

Patrocínio: Instituto de Exportação de Israel

Local: Startup Zone, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

9:15 - 9:45 horas

Sessão Keynote

### **As vozes visionárias da ambição, propósito e inclusão**

Transformar empresas, seja do varejo ou de outras áreas, exige ação muito mais que discussão para destravar e promover a performance e as possibilidades. E quando se trata de liderar o caminho, algumas das jogadas mais interessantes estão sendo empreendidas por mulheres executivas. As vozes visionárias das maiores players do varejo se juntam aos líderes da CEO Action para discutir estratégias novas e bem sucedidas, táticas testadas em embates, e lições que são tanto tangíveis como acionáveis.

Em caso de superlotação, haverá assentos adicionais no Medallia Stage, Hall E, Nível 1.

Patrocínio: CEO in Action, PwC

Palestrante:

Shannon Schuyler, Diretora de Propósito, PwC

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

9:15 - 10:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Definindo as necessidades e requisitos de um sistema de comunicações dos colaboradores do varejo**

Sabemos que é essencial oferecer comunicação, reconhecimento e oportunidades de crescimento para os membros das nossas equipes de varejo. Antes de emitir um Pedido de Proposta e dar início a este processo, é preciso preparar uma lista de necessidades e requisitos. Venha ouvir varejistas que já passaram por todo este processo e aprender com a experiência que eles tiveram.

Patrocínio: Hughes

Palestrantes:

Brittany Hilton, Marketing do Varejo, Hughes

Lynn Loignon, Consultor de Comunicação no Varejo, Loignon Associates

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

9:15 - 10:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Chegaram a Gen Z e os Millenials: Como e onde engajá-los**

A Geração Z e os Milênios compõem 40% da força de trabalho dos EUA. Seu comportamento tendo já nascido na era digital e suas preferências já estão provavelmente modificando a organização que

você dirige ou onde trabalha. Nesta sessão, você aprenderá como engajar significativamente os membros destas gerações emergentes de forma a atraí-los, retê-los e motivá-los da forma mais eficaz possível. Forneceremos importantes insights sobre a Gen Z e os Millennials, as melhores práticas de engajamento, e guias para alavancar a tecnologia móvel de forma a se aproximar deles nos pontos onde há maior probabilidade de engajá-los.

Patrocínio: Shyft

Palestrante:

Brett Patrontasch, CEO, Shyft

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

9:15 - 10:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Explore o poder dos dados com uma plataforma digital**

Enquanto a tecnologia continua a borrar a linha de separação entre o varejo físico e o virtual, o sucesso da equipe de TI não é mais somente a maximização do tempo de disponibilidade das máquinas. Continua a expandir o escopo das tarefas designadas às equipes de TI, já que os varejistas buscam alavancar a análise de dados para influenciar diretamente os resultados dos negócios. Venha entender como a moderna infra-estrutura de TI pode impactar positivamente os negócios e como os dados coletados na loja podem levar a um melhor engajamento com os clientes, maior fidelização, e melhoria da experiência do varejo.

Patrocínio: Cisco

Palestrantes:

Bill Farnsworth, Gestor de Desenvolvimento de Negócios, Cisco Systems Inc.

Imran Idrees, Gestor de Marketing de Produto, Cisco

Mike Santimaw, V-P Sênior e Diretor de Informática, Rent-A-Center

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

9:15 - 10:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Navegando o software de centro de atendimento e distribuição e como entender WMS, WCS e WES**

As estratégias de atendimento de pedidos tornaram-se proeminentes na medida em que os varejistas tentam agilizar as operações para fins de crescimento. As decisões estratégicas sobre que software implementar podem ter efeito sobre os resultados líquidos e a possibilidade de escalar, particularmente quando há sistemas de legado em jogo e novos equipamentos são necessários para o crescimento. Veja como o software de atendimento de pedidos pode ter efeito sobre as operações e dar a você uma vantagem competitiva no mercado. Ao sair daqui, você terá conhecimento sobre as diferentes potencialidades da tecnologia de atendimento e distribuição e uma visão estratégica para fins de implementação.

Patrocínio: SSI Schaefer

Palestrante:

Mark Dickinson, Diretor de Soluções de TI para a América do Norte, SSI Schaefer

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

9:15 - 10:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Tranforme seus colaboradores da linha de frente numa vantagem competitiva**

Não deixe para trás sua maior e mais influente força de trabalho. O empoderamento dos seus colaboradores da linha de frente com soluções já nascidas na nuvem deslança o seu potencial e oferece uma melhor experiência a clientes e empregados, cria eficiência dos processos, e captura insights poderosos para levar à frente os seus negócios. Venha ouvir a Google Cloud e clientes sobre a importância de priorizar esta força de trabalho e os resultados que já foram alcançados.

Patrocínio: Google

Palestrante:

John Solomon, V-P de Chrome OS, Google

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

9:30 às 17 horas

### **The FQ Lounge**

*Aberto aos varejistas, membros da NRF e membros registrados da imprensa.*

Em parceria com The Female Quotient, The FQ Lounge é um local de destino que reúne mulheres para se conectarem, colaborarem, aprenderem e promoverem mudanças juntas. Todo poder ao grupo! Ao visitarem o salão, os participantes poderão ouvir sessões exclusivas de perguntas e respostas, ter acesso a áreas de networking e ter experiências especiais que incluem tirar gratuitamente uma foto super profissional.

Em parceria com: The Female Quotient

Patrocínio: Accenture, Avanade, JDA, Microsoft

Local: Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

9:45 - 10:15 horas

Sessão Keynote

### **Perspectivas de 2020: O varejo no cenário socioeconômico global**

Atenção: Os representantes da mídia poderão tomar notas mas não podem fazer gravações de áudio ou vídeo nesta sessão.

Políticas governamentais tais como reforma fiscal, acordos de comércio recíprocos e regulamentação monetária persistem como instrumentos essenciais à gestão da saúde econômica global. Paul Ryan, que já foi senador e presidente da câmara dos deputados dos EUA, visita a NRF 2020 juntamente com Kara Swisher, co-fundadora e editora-chefe da Recode, como palestrantes especializados para oferecer insights sobre o impacto nos negócios das recentes decisões políticas e diplomáticas tomadas em Washington. Quer sejam tarifas, acordos comerciais internacionais, reformas fiscais ou as iminentes regulamentações das grandes empresas tecnológicas, o ex-presidente do Comitê de Meios e Recursos, Ryan, e a perita em tecnologia e inovação, Swisher, explorarão e preverão o que vem por aí para os consumidores e o setor varejista no contexto do cenário global.

Em caso de superlotação, haverá assentos adicionais no Medallia Stage, Hall E, Nível 1.

Palestrantes:

Matthew Shay, Presidente e CEO, National Retail Federation

Paul Ryan, Ex-Presidente da Câmara Federal dos EUA (2015-2019)

Kara Swisher, Co-fundadora e Editora Geral da Recode

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

10:15 - 10:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **IA/AM em ação – Para o funcionamento perfeito do varejo**

Como alavancar a melhor inteligência artificial (IA) e aprendizado de máquina (AM) para aprimorar a experiência do cliente e melhorar a eficiência operacional? Os líderes varejistas estão aproveitando os recursos da IA/AM para melhor administrar suas cadeias de fornecimento, fazer previsões otimizadas de estoque, reduzir perdas, tomar decisões mais lucrativas, e oferecer ao cliente uma experiência memorável. Nesta apresentação em painel você ouvirá líderes da IKEA Food, Loblaw e Save A Lot explicarem o que os colocou no caminho certo para assumir uma posição vantajosa. Ao sair desta sessão você levará consigo um guia para atingir resultados reais usando a IA/AM.

Patrocínio: JDA Software

Palestrantes:

Wayne Usie, V-P Exec. de Desenvolvimento de Mercado, JDA Software

Brad Coons, Diretor de Tecnologia, Save A Lot

Lars Gunnarsson, Diretor Assistente e Líder de Transformação Digital, IKEA Food

Hardeep Kharau, V-P Sênior de Cadeia de Fornecimento, Loblaw Companies Limited

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

10:15 - 10:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Transformação digital centrada no fator humano: Como a adidas está criando uma colaboração humano-digital**

Neste mundo volátil onde se acelera a disrupção digital, os consumidores estão continuamente redefinindo como deve ser idealmente uma grande experiência, e a vantagem dos que deram o primeiro passo é cada vez mais estreita.

Uma resposta a este desafio é alavancar o potencial humano para encontrar um novo significado e criar valor para os clientes. A adidas está conseguindo isto ao criar uma nova colaboração entre o humano e o digital para criar soluções relevantes e eficazes para o consumidor digital.

Patrocínio: Stibo Systems

Palestrante:

Peter Brook, Diretor de Soluções Onicanal, adidas

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

10:15 - 10:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Preço, estratégias e agilidade: Prosperando num ambiente de varejo multi-canal**

Os shoppers de hoje demandam conveniência e acessibilidade em seus próprios termos, com a flexibilidade para comprar e receber mercadorias nos canais de sua escolha. Quer um varejista comece como player de tijolo-e-argamassa e passe a ocupar também o mundo online, ou quer ele amplie suas raízes eletrônicas para criar uma presença no mundo físico, ele deverá estruturar-se para o sucesso num ambiente multi-canal. Venha ouvir varejistas que precificam de forma inteligente e não insistente, representando toda uma gama de setores com uma série de modelos de negócios, em uma discussão animada e interativa sobre seus desafios, estratégias e sucessos para tratar de oportunidades em todos os canais.

Patrocínio: Revionics

Palestrantes:

Scott Zucker, V-P Sênior de Sucesso do Cliente, Revionics

Barrie Carmel, Diretor de Otimização de Valor, Bed Bath & Beyond

Moussa Coulibaly, V-P de Precificação, Análise de Merchandising e Apresentação de Relatórios, DICK'S Sporting Goods

Leonardo Cyreno, Diretor de Precificação, Leroy Merlin Brasil

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

10:15 - 10:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Protegendo a magia e transformando o resto**

O setor de varejo está sempre em mudança e os varejistas precisam apertar o passo para se manterem competitivos. A transformação digital em toda a empresa e a redução de custos estão entre as prioridades para a maioria das companhias, inclusive a multinacional do varejo Marks & Spencer. Venha ouvir Davide Breda, Diretor Financeiro de Estratégia de Informações Corporativas, falar de como a M&S tem auxiliado um melhor processo de tomada de decisões ao fechar o circuito entre análises, simulação e planejamento usando a plataforma Board. Davide focalizará como a M&S vem aumentando a eficiência ao usar a abordagem board de Planejamento Integrado dos Negócios.

Patrocínio: board

Palestrante:

Davide Breda, Diretor Financeiro de Estratégia de Informações Corporativas, Marks & Spencer

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

10:15 - 10:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Reimaginando a experiência de compras com 3D imersivo e mídia de produto AR**

As grandes marcas de varejo estão reimaginando sua estratégia de imagens digitais para acelerar os lançamentos de produtos e aumentar as taxas de conversão, passando para um novo paradigma em que catálogos inteiros são criados usando texturamento de imagens geradas por computador e ferramentas de renderização em 3D, economizando milhões em fotografia tradicional de produtos.



Nesta sessão, venha aprender como a Wayfair montou um estúdio digital próprio que é responsável por criar imagens com qualidade de foto realismo a partir de arquivos CAD 3D e como esta abordagem transformou a experiência de descoberta de design de interiores para os seus clientes.

Patrocínio: Adobe

Palestrantes:

Alexis Khouri, Diretor Sênior e Responsável por Vendas e Estratégia de Negócios, Adobe

Ross McKegney, Diretor de Dimensão Adobe, Adobe

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

10:30 - 11:00 horas

Sessão de Destaque

### **Curiosa. Inconfundível. Categórica. Conversas com a Recode**

Novidade este ano, a NRF fez uma parceria com a Recode para trazer o contundente estilo de entrevista editorial desta última para os palcos da Visão NRF 2020. Nesta entrevista ao vivo, o correspondente sênior da Recode, Jason Del Rey, usará para valer sua experiência na cobertura de executivos e empresários para explorar os desafios que surgem na confluência da tecnologia com o comércio, ao entrevistar um CEO do varejo que será anunciado em breve. Del Rey já conduziu toda uma gama de entrevistas perspicazes com executivos influentes tais como o CEO da Delta Airlines, Ed Bastian, e a CEO da Glossier, Emily Weiss.

Curadoria em colaboração com: Recode

Palestrantes:

Jason Del Rey, Correspondente Sênior em Comércio, Recode

Mike Smith, Presidente e Diretor de Operações, Stitch Fix

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

10:30 - 11:00 horas

Sessão de Destaque

### **Resolvendo o futuro do varejo com Cloud**

O setor de varejo está no limiar de uma grande mudança, agora que as expectativas dos clientes estão evoluindo e impactando todas as áreas da cadeia de valor do varejo. As empresas que mais prevêm o futuro reconhecem que devem embarcar numa estratégia de transformação digital para continuarem competitivas e contribuir com a inovação. Google trabalha com os varejistas para resolver dificuldades e moldar um visão do futuro que focalize um conjunto de negócios que mobilizem o que há de melhor no Google. Usando tecnologias de nuvem tais como o desenvolvimento de aplicativos, o gerenciamento de dados, análises avançadas e capacidades de IA/AM, Google está ajudando os varejistas a deslanchar oportunidades iminentes. Venha ouvir o CEO de Google Cloud, Thomas Kurian, e o Diretor de Tecnologia da Kohl's, Paul Gaffney, falarem de como a Kohls vem incorporando capacidades de inteligência e nuvem aos seus negócios para melhor servir aos colaboradores e clientes.

Patrocínio: Google

Palestrantes:

Paul Gaffney, SEVP e Diretor de Tecnologia, Kohl's

Thomas Kurian, CEO, Google Cloud  
Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1  
Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

10:30 - 11:00 horas

The FQ Lounge

### **As mulheres visionárias que balançam o varejo**

Tendo em vista as crescentes demandas dos consumidores e a evolução incansável da tecnologia, nunca foi tão importante entender e imaginar um mundo que dê apoio a todas as pessoas, inclusive as mulheres. Líderes femininas das áreas de tecnologia, varejo e negócios discutem como a perspectiva que as mulheres trazem ao setor é essencial para manter a relevância da marca.

Palestrantes:

Lockie Andrews, Diretora Digital, UNTUCKit

Laura Joukovski, Presidente de Marcas Globais de Moda, TechStyle Fashion Group

Johanna Murphy, V-P Sênior de Comércio Digital Global e Marketing de Consumo, Michael Kors

Jinal Shah, V-P de Ecommerce e Marketing Digital, S'well

Local: The FQ Lounge, Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

10:30 - 11:00 horas

Sessão de Destaque

### **Tendências dignas do futuro: O segredo surpreendente das marcas do varejo que continuam brilhantes**

Venha ouvir Kate Ancketill, analista do varejo e CEO da GDR Creative Intelligence, refletir sobre a revolução do varejo que ela presenciou nos últimos 20 anos enquanto observava a ascensão e queda de varejistas icônicos. Kate explicará por que algumas marcas continuam a nos maravilhar com sua inovação e discutirá o que elas têm em comum. Em seguida, examinando as fascinantes novas marcas que estão levando a tocha à frente em 2020, Kate discutirá as tendências principais de consumo que estas lojas estão adotando e fornecerá idéias implementáveis e insights para o ano que agora se inicia.

Palestrante:

Kate Ancketill, CEO e Fundadora, GDR Creative Intelligence

Local: Shyft Stage, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:00 - 11:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Criando experiências relevantes**

Os shoppers hoje em dia querem experiências gratificantes, engajadoras e seguras. Os que já nasceram na era digital estão criando novos modelos de negócios ao alavancar tecnologias disruptivas. As marcas estão preparando propostas diretas ao consumidor. Os líderes do varejo já demonstraram que a resiliência e a reinvenção são a chave do sucesso. Nossos palestrantes

discutirão e contarão histórias de sucesso de como Experiências Relevantes, inspiradas pelo design e movidas a tecnologia, estão mudando o engajamento com shoppers e colaboradores.

Patrocínio: Wipro

Palestrante:

Deviprasad Rambhatla, V-P Sênior e Diretor Global de Varejo, Distribuição e Transportes, Wipro Ltd

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:00 - 11:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Como um sólido marketing de conteúdo e o comércio de controle descentralizado (“headless”) ajudou a Burrow a promover a disrupção de um setor**

Stephen Kuhl, CEO da Burrow, está mudando a forma como as pessoas compram sofás e poltronas online e redefinindo os perfis de consumidores por meio de uma abordagem descentralizada de comércio, o que chamam agora de “headless commerce”. Usando as táticas de marketing de conteúdo, inclusive fotografia, vídeo e eventos de varejo, ele está confeccionando uma marca que se destaca especialmente num mar de varejistas de mobiliário. Venha ver como a Burrow está inovando sua estratégia de canal para conseguir a combinação perfeita de marketing, ou seja, introduzir novos canais de marketing e escalar os já existentes para atingir públicos diferentes.

Patrocínio: FitForCommerce

Palestrantes:

Bernardine Wu, Fundador e CEO, FitForCommerce

Kabeer Chopra, Co-fundador e Diretor de Produto, Burrow

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:00 - 11:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Como montar uma linha de frente de alta performance**

Seus colaboradores na linha de frente são a face da sua organização. Sua eficiência de execução é que determina o sucesso ou fracasso do seu negócio. Mas eles se encontram altamente dispersos, apresentam alta rotatividade e trabalham em cargos ainda principiantes. Este painel de executivos mostrará como eles contestaram as tendências e melhoraram os resultados de negócios quando se concentraram mais nas equipes da linha de frente, mudando a atitude de suas organizações para dar mais importância e apoio a esse pessoal. Também falarão de como alavancaram taticamente a Axonify para aumentar o conhecimento do pessoal da linha de frente e promover uma agilidade contínua dos negócios.

Patrocínio: Axonify

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:00 - 11:30 horas

**Conversa Informal com Varejistas**

*Aberto aos Varejistas com Acesso Integral (Full Conference Pass).*

Participe destas discussões em grupos menores só de varejistas que abordarão tópicos específicos e desafios que enfrentam hoje em dia. Neste ambiente mais intimista, você poderá apresentar e ouvir soluções, perspectivas diferentes e lições valiosas que poderá implementar de imediato. As discussões são escolhidas e dirigidas pelos próprios varejistas. O espaço disponível é limitado, então vale a pena chegar cedo.

Local: 1B 03, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Somente Varejistas

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:00 - 11:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Sessão TBD**

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

s

11:00 - 11:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Tecnologia: Como os varejistas podem sobreviver e criar uma experiência excepcional para os clientes**

As lojas físicas estão fechando com muita frequência, obrigando os consumidores a se deslocar por maiores distâncias para comprar em suas lojas preferidas e exigindo que as marcas se esforcem para garantir que esses deslocamentos dos clientes valham a pena. Com menos lojas disponíveis, os varejistas terão que maximizar o tráfego para as restantes ou então correm o risco de fracasso dos negócios. Uma má experiência pode rapidamente se tornar prejudicial, mas a tecnologia pode ajudar a criar uma experiência extraordinária para os clientes. Como as lojas representam um enorme valor, imagem de marca e conveniência, venha ver como os varejistas estão usando a tecnologia para oferecer uma experiência extraordinária aos clientes.

Patrocínio: JRNI, anteriormente BookingBug

Palestrante:

Glenn Shoosmith, Fundador e Diretor de Arquitetura, JRNI

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:15 - 11:45 horas

Sessão de Destaque

### **Um hambúrguer com benefícios, cortesia da Beyond**

Os americanos estão abrindo espaço em sua mesa às carnes a base de plantas e a Beyond Meat está ocupando este espaço no estômago dos consumidores. A companhia surpreendeu Wall Street com uma IPO espetacular e já anunciou parcerias com Dunkin e Subway. E os supermercados? Estão fazendo sua parte para atrair os consumidores? Venha ouvir um executivo top da Beyond Meat contar como um supermercado visionário está elevando o nível ao fazer o merchandising deste segmento de rápido crescimento para obter o máximo de sucesso.

Palestrantes:

Phil Lempert, Editor, SupermarketGuru.com  
Seth Goldman, Presidente Executivo, Beyond Meat  
Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1  
Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:15 - 11:45 horas

Sessão de Destaque

### **Modelos de negócios circulares: Como uma cadeia de suprimento em circuito fechado pode criar novas oportunidades**

O aumento da demanda dos consumidores pela sustentabilidade está levando as marcas a repensarem sua cadeia de fornecimento de ponta a ponta e a considerarem o impacto ambiental de seus produtos e embalagens por todo o ciclo de vida. As marcas mais visionárias estão se adiantando e responsabilizando através de iniciativas pós-consumo que eliminam os obstáculos para o re-fornecimento, reciclagem ou revenda dos seus artigos. Estes novos modelos de negócios não só atendem aos desejos de consumidores com consciência ambiental, mas também apresentam novas e empolgantes oportunidades de negócios para as marcas.

Tom Szaky, CEO da TerraCycle, discutirá sua iniciativa denominada Loop, uma plataforma de shopping circular que permite aos consumidores comprar artigos domésticos em embalagens duráveis e reutilizáveis, o que levou toda uma gama de marcas líderes de bens de consumo embalados (CPG) a eliminarem embalagens de uso único e, ao mesmo tempo, criarem num novo modelo de compras. Phil Graves, Diretor de Desenvolvimento Corporativo da Patagonia, e Andy Ruben, CEO da Yerdle, startup de logística e tecnologia, explicarão como sua parceria é um exemplo de marcas que lançam soluções de recomercialização, tais como a Worn Wear da Patagonia, para adotar modelos de negócios mais circulares e ajudar as marcas a dominarem o mercado de revenda e renovarem o relacionamento com seus clientes.

Curadoria em colaboração com: PSFK

Palestrantes:

Phil Graves, Diretor de Desenvolvimento Corporativo, Patagonia

Andy Ruben, CEO e Fundador, Yerdle

Tom Szaky, CEO, TerraCycle

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:15 - 11:45 horas

Sessão de Destaque

### **Virtual Design Tour 2020: Novas lojas de Nova York com o melhor design do ano**

Todo ano, Nova York abre mais ambientes novos de varejo do que qualquer outra cidade nos EUA, e este ano não é uma exceção. Novos conceitos, novas direções e novas experiências acabam sendo reunidos em lojas que não se pode deixar de conhecer quando se visita a Big Apple. Murf Hall, Diretor de Design de Lojas para a Nordstrom, nos conduzirá num tour da nova loja-conceito desta cadeia que acaba de ser inaugurada em outubro, e Ray Ehscheid, do Retail Design Institute, fará um tour profissionalmente selecionado das novas lojas de 2019 cujo design foi considerado excepcional, inclusive lojas da Apple, Balenciaga e Hermes.

Palestrantes:

Ray Ehscheid, RDI, Diretor de Serviços ao Cliente e Setores do Varejo e Financeiro, IA Interior Architects  
Murf Hall, Diretor de Design de Lojas, Nordstrom  
Local: Shyft Stage, Nível 4  
Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:30 - 12:00 horas

The FQ Lounge

### **Líderes da tecnologia do varejo: Acelerando a escala e a inovação**

Não é segredo que o shopping online e outros avanços digitais estão transformando rapidamente o setor do varejo. Hoje, o poder de compra de grupos tradicionalmente sub-representados e das gerações mais jovens atingiu um pico sem precedentes. Venha ouvir como estas mulheres poderosas são o futuro do varejo.

Palestrantes:

Stacey Renfro, V-P Executiva e Diretora de Experiência Digital e do Cliente, The Vitamin Shoppe

Ali Kriegsman, Co-fundadora e Diretora de Operações, Bulletin

Tracy Sun, Co-fundadora, Vice-Presidente Sênior de Novos Mercados, Poshmark

Corine Vives, Diretora do Setor de Varejo Global, Avanade

Local: The FQ Lounge, Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:30 - 13:30 horas

### **Food Truck Alley**

Não deixe de conferir a área dos “food trucks” e pegue seu almoço que talvez tenha sido preparado por algum dos mais populares artesãos chefs ambulantes de Nova York. Localizado ao longo da área onde os ônibus de traslado deixam os passageiros no nível 2.

Local: North e South Concourses, do lado de fora no Nível 2

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:30 - 13:30 horas

### **Opções de almoço para os participantes com acesso integral (Full Conference)**

*Comrou seus tickets de almoço antecipadamente durante o registro?*

Então pegue seu almoço no Special Events Lobby, Nível 1 (é preciso apresentar o ticket).

*Não tem ticket de almoço?*

Você pode comprar sua comida na praça de alimentação (Javits Food Court) no Nível 1 ou na área denominada Food Truck Alley (do lado de fora do prédio, no Nível 2).

*Onde há lugar para sentar e almoçar?*

12:30 - 13:30 horas: Assentos disponíveis no Hall E (Nível 1) para os participantes com Full Conference Pass.

Durante todo o dia: Assentos disponíveis na praça de alimentação (Food Court), Nível 1, no South Concourse (Nível 2) e no NRF Lounge (Nível 4).

*Quer alimentar a cabeça também? (Somente para Varejistas com Full Conference Pass)*

12:45 - 13:45 horas: Traga o seu almoço para a seguinte sessão no Medallia Stage (Nível 1):

Como reconhecer um unicórnio: O que os investidores de risco estão buscando em 2020 e mais além  
Local: Vários locais do Javits  
Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:45 - 12:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Como as soluções de cadeia de fornecimento baseadas em SaaS permitem centrar no cliente**

Ter uma cadeia de fornecimento ágil é elemento fundamental para que as empresas possam atender às exigências dos clientes, sempre mutantes. Venha ouvir como a Danone, gigante do segmento alimentício, está implementando uma solução de cadeia de fornecimento global baseada em SaaS (Software como Serviço). Explicaremos a estratégia por trás da solução que utiliza um modelo básico de distribuição e, ao mesmo tempo, garante que as necessidades regionais sejam levadas em conta e compartilhadas. Você deixará esta apresentação com um melhor entendimento dos benefícios obtidos com uma abordagem global de SaaS.

Patrocínio: Generix

Palestrante:

Lucas Santana, Diretor Sênior de Estratégia e Implementação de Sistemas/Tecnologia da Informação, Danone

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:45 - 12:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Fazendo da execução da loja seu poder superior**

Nesta era digital, a experiência na loja continua a ser o momento crucial e verdadeiro para as marcas do varejo. Para oferecer uma experiência excelente na loja, é preciso acertar primeiro no básico. Ouça alguns varejistas contarem como a implementação de ferramentas digitais transformou a execução da loja para trazer uma experiência extraordinária ao cliente.

Patrocínio: YOOBIC

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:45 - 12:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Minimize as reduções de preço pela análise cuidadosa da precificação e do estoque**

A Belk está transformando a precisão da contagem de estoque através da inteligência artificial e do aprendizado de máquina para detectar preferências, automatizar o sortimento e o impacto da alocação de mercadorias em termos dos diferentes tamanhos, contribuir com receitas e margens incrementais, e aprimorar a experiência dos clientes.

Veja como a equipe da Belk confia e colabora com SAS como o assistente virtual para resolver problemas complexos e tomar decisões melhores, mais rápidas, mais precisas e mais rentáveis, de modo a apoiar o processo de gestão da demanda no merchandising de ponta a ponta.

Patrocínio: SAS

Palestrante:

Tim Carney, V-P de Alocação e Ressortimento, Belk

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:45 - 12:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Varejo 2020: A aurora da sustentabilidade**

A sustentabilidade está se tornando mais crítica na jornada de transformação por que você passa? Se a resposta for sim, não perca a palestra de Shelley Bransten, Vice-Presidente Corporativa de Varejo e Bens de Consumo da Microsoft, que exporá suas idéias sobre sustentabilidade, sua importância cada vez maior para os varejistas, e como a tecnologia pode ajudar o setor a promover sua agenda de sustentabilidade. No palco, Shelley será acompanhada por Arti Zeighami, Diretor de IA e Sustentabilidade da H&M, que abordará a jornada de sustentabilidade da H&M e como a tecnologia Microsoft lhe dá poderes para alcançar essa visão de sustentabilidade.

Patrocínio: Microsoft

Palestrantes:

Shelley Bransten, V-P Corporativa de Varejo e Bens de Consumo, Microsoft

Arti Zeighami, Diretor de IA e Análises, H&M Group

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

11:45 - 12:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **A chave secreta de uma experiência transformadora na loja para o cliente (é pensar mais além da loja)**

Os varejistas inovadores e visionários não só estão investindo na melhoria das operações na loja, mas também redefinindo como a experiência do varejo se manifesta, através de toda a cadeia de valor do varejo, tanto para o moderno consumidor como a força laboral. Nesta sessão, um painel de especialistas discutirá como os varejistas podem se expandir ao deixar de focalizar somente nas operações tradicionais da loja e passar a promover experiências de varejo digital que se estendem à cadeia de suprimento. Além disso, darão dicas de como alavancar a tecnologia para redefinir interações com consumidores, processos das lojas, gestão de pessoal, e fluxos de trabalho da cadeia de fornecimento.

Patrocínio: Cisco

Palestrantes:

Lee Holman, Analista Líder de Varejo, IHL Group

Mark Scanlan, Arquiteto de Soluções de Negócios, Cisco Systems Inc.

Julie Vargas, Desenvolvimento Global de Mercado, Etiquetas Inteligentes, Avery Dennison

Joel McGlynn, Desenvolvimento de Novos Produtos e Gestão da Inovação, Domaine Chandon

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020



12:00 - 12:30 horas

Sessão de Destaque

### **Experiências habilitadas pela tecnologia e inspiradas pelo engajamento**

A tecnologia muda o varejo mas não usada de forma evidente. Ela ajuda as companhias a fazer o que elas dizem querer fazer.

Palestrantes:

Kyle Nel, V-P Exec., Laboratório de Parceiros Incomuns, Singularity University

Håkan Nordkvist, Diretor de Inovação em Sustentabilidade, IKEA Group

Local: Shyft Stage, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

12:00 - 12:30 horas

Sessão de Destaque

### **Aprenda como 4 varejistas líderes globais souberam utilizar a cultura da inovação e a obsessão com os clientes para oferecer experiências extraordinárias**

Estas palavras não são apenas chavões. Você ouvirá como os varejistas estão realmente conseguindo realizar tudo isto.

Mas não existe uma só receita de sucesso. Alguns buscam criar conexões pessoais e emocionais com seus clientes, outros focalizam o empoderamento de seus colaboradores, dando-lhes mais acesso ao conhecimento do cliente do que já tiveram em qualquer outra época.

É preciso combinar isto com o desejo de aprender e experimentar e entender que você pode fracassar quando introduz inovações, ou seja, às vezes, você pode aprender mais com seus fracassos do que com os sucessos.

Algumas marcas estão acertando na mosca e, nesta sessão, descobriremos os seus segredos para garantir que os clientes continuem como o elemento principal e essencial dos seus negócios e como uma cultura de inovação é o que sempre os impulsiona à frente.

Palestrantes:

Jake Knowles, Consultor Sênior de Varejo, BJSS Ltd.

Marc Dench, Diretor Financeiro, Joules

Alex Genov, Diretor de Pesquisa e Experiência do Usuário, Zappos.com

Alexa Geovanos, Presidente de Marca para Américas do Norte e Sul, Chloé

Heidi Isern, Diretor Sênior de Inovação da Experiência do Cliente, Gap Inc.

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

12:00 - 12:30 horas

Sessão de Destaque

### **A força da união: O poder de colaboração na indústria da ciber-segurança**

Os varejistas estão competindo todos os dias pelo tempo e atenção dos consumidores, porém será possível também colaborar completamente (e de forma não competitiva) para melhor proteger as informações dos consumidores? Rich Agostino, Diretor de Segurança das Informações da Target, explicará a trajetória da Target para montar um programa que se transformou em líder no setor, capacitar a próxima geração de líderes em segurança cibernética, e manter-se à frente das últimas ameaças. Junto com ele, teremos outros líderes de ciber-segurança do varejo para discutir a

importância de uma sólida colaboração dentro do setor na área de ciber-segurança, e assim podermos todos juntos combater os criminosos desta área.

Palestrantes:

Rich Agostino, Vice-Presidente Sênior e Diretor de Segurança das Informações, Target Corporation

Dave Estlick, Diretor de Segurança das Informações, Starbucks

Adam Mishler, V-P e Diretor Global de Segurança das Informações, Best Buy

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

12:30 - 13:00 horas

The FQ Lounge

### **Players do ecossistema: As mulheres levantam a bandeira do desenvolvimento sustentável**

O shopping sustentável é mais do que uma tendência hoje em dia — já está se tornando um imperativo moral. Nesta discussão, líderes do setor discutirão como as mulheres estão exigindo produtos mais eco-amigáveis e por que as marcas que respondem a esta demanda são mais inteligentes.

Palestrantes:

Freya Williams, CEO, Futerra

Annie Agle, Diretora de Impacto e Marca, Cotopaxi

Shelley Bransten, V-P Corporativa dos Setores de Varejo e Bens de Consumo, Microsoft

Sarah Wallis, VP/GM, e-commerce, Athleta

Local: The FQ Lounge, Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

12:30 - 13:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Deleitando os clientes com estratégias físico-digitais bem pensadas e responsáveis**

O maior dilema do varejo de hoje é resolver o conflito entre atender às expectativas do consumidor de produtos quando quiserem, a qualquer momento e em qualquer lugar e, por outro lado, manter um nível de responsabilidade financeira e operacional. É fácil dizer que as lojas devem oferecer frete gratuito e uma janela ilimitada para devoluções, mas a realidade é mais complicada. Venha se informar sobre algumas oportunidades para encontrar a forma de equilibrar efetivamente as duas opções. Esta discussão animada contará com Zahia Ghossaini, Diretora de eCommerce da Arezzo, com Amit Sharma, Fundador e CEO da Narvar.

Patrocínio: Narvar

Palestrantes:

Amit Sharma, CEO e Fundador, Narvar

Zahia Ghossaini, Diretora de eCommerce, Arezzo

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

12:30 - 13:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Crescimento explosivo: Expandindo a cadeia de fornecimento de e-commerce da noite para o dia**

Quando seu negócio de e-commerce passa de off-Broadway para Hamilton, suas operações conseguem atender à demanda? É bom ter este tipo de problema, mas ele é também um desafio para o qual todo varejista online tem que se preparar. Nesta sessão patrocinada pela HighJump, você verá como os sistemas e processos da sua cadeia de fornecimento podem enfrentar os desafios atuais e, ao mesmo tempo, reforçar a adaptabilidade para poder se expandir rapidamente. Já vimos e-varejistas que explodiram e chegaram a cifras de pedidos por ano de seis e até sete dígitos da noite para o dia. Isto é realmente possível! Já ajudamos varejistas online a aproveitar essas oportunidades num piscar de olhos. Venha conferir como se pode fazer isto.

Patrocínio: HighJump

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

12:30 - 13:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

#### **Como a análise de vídeos baseados em IA podem aprimorar a experiência do cliente**

Nesta sessão, mostraremos como as lojas físicas podem usar análises de streaming de vídeos para otimizar a experiência de seus clientes. Se estiver intrigado pelas seguintes perguntas: Por que os clientes visitam suas lojas? O que eles buscam? Se voltarão? Quanto tempo passam na loja? Qual é o índice de conversão desses clientes?, nós responderemos a todas elas, inclusive com um exemplo da vida real de um shopping de múltiplas lojas onde se utilizou a Inteligência Artificial.

Patrocínio: Ultinous

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

12:30 - 13:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

#### **Transformando tendências inovadoras em resultados, usando as melhores análises de sua classe**

Esta sessão abordará uma nova pesquisa patrocinada pela Mastercard e feita pela HBR Analytic Services sobre a situação de inovação no varejo pelos programas físicos e digitais. Com a evolução contínua das estratégias de canal e mesmo dos modelos de negócios dos varejistas, as organizações líderes estão experimentando com novos programas, desde ofertas de assinaturas até tecnologia avançada dentro da loja ou ainda experiências personalizadas. No meio de toda esta mudança, a necessidade de uma capacidade robusta de análise e mensuração continua constante. Aprenda como varejistas líderes estão alavancando os serviços e tecnologias da Mastercard para navegar com eficiência a inovação do setor exigida pelos consumidores e, ao mesmo tempo, mantendo a rentabilidade.

Patrocínio: Mastercard

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

12:30 - 13:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

## **O que faz de alguém um vencedor: Insights do índice de preferência no segmento alimentício de 2020**

No mercado dinâmico de varejo atual, a rota do sucesso pode variar. O terceiro Índice de Preferência de Varejistas (RPI) preparado anualmente pela dunnhumby ajuda a explicar o que constitui um vencedor do varejo hoje em dia. Tendo rapidamente se transformado no equivalente do varejo ao Gartner's Magic Quadrant, o RPI pesquisou mais de 10.000 consumidores nos EUA e Canadá, classificando mais de 60 varejos alimentícios.

Jose Gomes, Presidente da dunnhumby para a América do Norte, comentará em profundidade esta última pesquisa e revelará as alavancas do sucesso, examinando sem meias palavras por que alguns destes varejistas venceram e outros não.

Patrocínio: dunnhumby

Palestrante:

Jose Gomes, Presidente para a América do Norte, dunnhumby

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

12:45 - 13:45 horas

### **Motivo de Reflexão - Como reconhecer um unicórnio: O que os investidores de risco estão buscando em 2020 e mais além**

*Traga seu almoço para esta sessão! Assentos serão ocupados por quem chegar primeiro.*

*Sessão aberta a varejistas que têm o Full Conference Pass*

Este painel reunirá investidores de visão comprovada para lhes perguntar: como fazem para reconhecer o que vem por aí de importante? Estaremos explorando quais são os indicadores essenciais, seja de uma marca ou de um fundador, que podem indicar a ocorrência de um evento verdadeiramente "mágico". Também discutiremos como podemos usar os dados para melhor prever que companhias vão "espoucar", como os investidores de risco estarão examinando a possibilidade de investir no talento humano, e como reconhecer a próxima onda de modelos de negócios disruptivos.

Curadoria em colaboração com: UTA

Palestrantes:

Kosha Shah Eisenberg, Executivo de Empreendimentos e Diretor de Licenciamento, UTA

Nisha Dua, Sócio Geral, BBG Ventures

Shamin Rostami Walsh, Diretor Gerente, BAM Ventures

Adam Spivack, Principal Executivo, Comcast Ventures

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Somente Varejistas

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

13:30 - 14:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Atualizado, correto e completo – Eliminando barreiras na precificação**

Chegou a hora de descartar as análises históricas e abordagens da precificação com base em regras. As empresas Raley's e Eversight estão fazendo exatamente isto. Keith e David discutem como a experimentação movida a IA, juntamente com software de coaching de estabelecimentos comerciais, estão traçando um novo percurso de otimização da precificação para o varejo de bens embalados

através de múltiplos canais. Num mercado dinâmico e centrado no cliente, esta abordagem habilita continuamente os varejistas a alinhar suas estratégias de precificação aos seus clientes e à estratégia da marca, adaptando-se e liberando vendas latentes, lucros e aumento da participação de mercado.

Patrocínio: Eversight

Palestrantes:

David Moran, Co-fundador, Eversight

Keith Knopf, Presidente e CEO, Raley's Inc.

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

13:30 - 14:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Fashion 2020: Pessoal, sustentável, adaptável, global, lucrativa**

Seja com marcas que nasceram no mundo digital ou as tradicionais casas de moda, a cliente está expressando sua opinião de forma cristalina. Ela quer sentir que fez ÓTIMAS escolhas em moda e exige saber como suas roupas e acessórios foram feitos, onde e por quem. É muito mais do que só o visual, elas orientam suas decisões de compras a designers que se alinham com sua visão de transparência, inclusão e sustentabilidade. Venha ver como as companhias geridas de forma otimizada estão explorando os dados operacionais e experienciais para obter um profundo conhecimento de suas clientes e descobrir novas oportunidades de deleitá-las.

Patrocínio: SAP

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

13:30 - 14:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Geração Z e a economia da experiência: Gestão de Ciclo de Vida de Experiência (ELM) para o crescimento**

A Economia da Experiência, livro publicado há 20 anos, afirmava que o crescimento econômico futuro surgiria do valor das experiências e transformações, e que não bastaria oferecer somente bens e serviços, exigindo que as empresas organizassem eventos memoráveis para seus clientes. Chegando rapidamente aos dias de hoje, a pesquisa mostra que os shoppers da Geração Z querem experiências imersivas que combinam digital e loja física. Saiba com a adoção da ELM, que permite analisar os resultados líquidos do onicanal com insights sobre clientes, produtos e experiências, promove o crescimento e, ao mesmo tempo, incorpora a Realidade Aumentada e a Inteligência Artificial para obter os momentos experienciais mais contundentes.

Patrocínio: Enterworks (Winshuttle)

Palestrantes:

Rick Chavie, CEO, Enterworks

John Hanke, CEO, Niantic Labs

Deborah Weinswig, CEO e Fundadora, Coresight Research

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

13:30 - 14:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Como a etiqueta inteligente (RFID) está transformando o modelo Ralph Lauren de varejo**

A RFID transformou a experiência do cliente da Ralph Lauren Factory Store ao alavancar a tecnologia para melhorar o ressortimento, merchandising e precisão do estoque em todas as lojas.

Patrocínio: Avery Dennison

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

13:30 - 14:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Alavancando estrategicamente o sistema de estoque na fonte (*dropship*) para expandir o estoque total e aumentar as receitas**

Alavanque estrategicamente o dropship com os fornecedores como uma vantagem competitiva para incrementar as possibilidades do corredor sem fim, melhorar o atendimento ao cliente e aumentar as vendas sem imobilizar o capital de giro. Esta sessão interativa com um executivo da FabFitFun abordará as melhores práticas e lições aprendidas com a execução do sistema de dropship com os fornecedores, incluindo ativação de fornecedores, otimização da visibilidade do estoque, e decisões por Sistemas ATP (Disponível para Prometer), gerenciamento das relações com fornecedores, e monitoramento da execução e valor.

Patrocínio: Envista

Palestrante:

Jim Barnes, CEO, enVista

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

13:30 - 14:00 horas

The FQ Lounge

**Todo poder ao grupo: Como mulheres fundadoras apóiam umas às outras**

Por tradição, as mulheres sempre foram ensinadas a ser competitivas entre si. A verdade é que apoiar-nos umas às outras nos trará muito mais sucesso. Fundadoras da área de varejo mostram como, mesmo em mercados congestionados, sempre há espaço para maior apoio entre nós.

Palestrantes:

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

Christina Carbonell, Co-fundadora e Co-CEO, Primary

Crystal Etienne, Fundadora e CEO, Ruby Love

Ariane Goldman, Fundadora e CEO, Hatch

Vanessa LeFebvre, V-P Sênior Comercial, América do Norte, Adidas

Local: The FQ Lounge, Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Sessão de Destaque

**Construir, comprar ou ambos? Diretores de Informática debatem os méritos de cada opção**

É uma questão complexa que se baseia em fatores tais como o talento ou a necessidade das empresas de contar com vantagens competitivas. Mas, com os varejistas ponderando toda e qualquer decisão sob o prisma da melhoria da experiência do cliente, do apoio à experimentação “fora do molde”, e da navegação de um ambiente turbulento de operação digital, a decisão de construir, comprar ou combinar ambos atingiu um novo imperativo. Venha ver Diretores de Informática líderes especificar as vantagens e desvantagens.

Palestrantes:

Sara Castellanos, Repórter, The Wall Street Journal

Seemantini Godbole, Diretor de Informática, Lowe's

Mike McNamara, Vice-Presidente Executivo, Diretor de Informática, Target Corporation

Local: Shyft Stage, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Sessão de Destaque

**Disruptores de sucesso: StockX, Poshmark e Le Tote expandem o varejo originalmente digital com formatos únicos**

Os fundadores e CEO's destas companhias bem sucedidas discutem como seus negócios se diferenciam dos outros e o que é necessário fazer para manter os clientes sintonizados. Seja adotando o comércio social ou o re-comércio, alavancando o mercado, renovando assinaturas ou desistindo da posse em favor do aluguel, estes modelos ampliam criativamente o conceito de varejo—e os clientes estão simplesmente AMANDO. Veja como eles trazem mais opções de flexibilidade e custo-benefício, usam vantajosamente a tecnologia e a IA, promovem relações e fornecem novos níveis de experiência—dentro de um pensamento visionário. Estas são lições a serem aprendidas com este grupo astuto e pioneiro de pensadores para o futuro.

Palestrantes:

Phil Wahba, Redator Sênior de Varejo, Fortune Magazine

Scott Cutler, CEO, StockX

Tracy Sun, Co-fundador, Vice-Presidente Sênior de Novos Mercados, Poshmark

Rakesh Tondon, CEO e Co-fundador, Le Tote

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Sessão de Destaque

**Transformação para uma nova era do talento**

Os varejistas enfrentam disrupção competitiva e mudança das exigências dos consumidores, mas se confrontam também e simultaneamente com desafios nunca antes vistos com o seu pessoal. Muito disto é causado pelas mudanças demográficas e populacionais, o ritmo de mudança da tecnologia e da inovação, e o dinamismo dos novos competidores. Está mais do que claro que as expectativas dos colaboradores e o relacionamento empregado/empregador estão mudando. Os varejistas devem

repensar como planejam, buscam, se engajam e retêm o talento nesta nova era. Neste painel, líderes do setor discutirão estes desafios e como eles próprios estão enfrentando os mesmos de frente.

Palestrante:

Simon Russell, Diretor de Desenvolvimento de Operações, John Lewis & Partners

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

14:15 - 15:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **As carteiras digitais e o varejo tradicional se combinam para criar novas oportunidades de pagamento**

Tendo em vista o surgimento de novos meios de pagamento, carteiras digitais e ecossistemas baseados em valor, vamos ouvir Talbott Roche, CEO e Presidente da Blackhawk Network, falar de como os pagamentos emergentes, o cliente que paga em cash e as tendências do varejo estão sendo combinados. Na interseção destes, as companhias têm uma chance de criar uma melhor experiência para os clientes. Estas mudanças também apresentam novas oportunidades para os marqueteiros reafirmarem os relacionamentos com os clientes. Nesta palestra, Roche apresentará estudos de caso, tendências de mercado e resultados de pesquisas, dentro de uma discussão muito interessante sobre o futuro próximo dos pagamentos de marca.

Patrocínio: Blackhawk Networks

Palestrante:

Talbott Roche, CEO e Presidente, Blackhawk Network

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

14:15 - 15:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Alavancando a tecnologia e focalizando a essência do seu negócio**

Os varejistas estão sempre buscando a próxima grande idéia, mas e se esta idéia for algo que você já entende? Venha ouvir o Google explorar, numa conversa com Ace Hardware, como esta loja está transformando seus negócios hoje em dia, ao focalizar naquilo que sempre fizeram de melhor: lojas, gestão de mercadorias e auxílio aos consumidores.

Patrocínio: Google

Palestrantes:

Kiran Mani, Diretor Gerente do Setor de Varejo, Google

Bill Kiss, Diretor de Estratégia Digital, Ecommerce e Varejo, Ace Hardware

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

14:15 - 15:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Sessão produzida por Amazon Web Services**

Patrocínio: Amazon Web Serviços



Local: Stage 1, Expo, Nível 1  
Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

14:15 - 15:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**O espírito inovador e o grupo demográfico que impulsiona a tecnologia do varejo**

Como os shoppers craques em tecnologia estão redefinindo as experiências de varejo além das quatro paredes da loja? Como os varejistas e marcas estão atraindo consumidores que exigem experiências confiáveis em todo ponto de contato e através de qualquer dispositivo?

Participe com a Comcast Business de um painel de especialistas do setor para discutir como estão se diferenciando da concorrência ao continuar a inovar e expandir seu valor para atender às necessidades de seus clientes. O componente básico para confirmar estas tendências é a tecnologia que aprimora a experiência dos clientes, atrai e retém novos consumidores, e melhora a satisfação dos colaboradores.

Patrocínio: Comcast Business

Palestrante:

Glenn Katz, VP e GM, Enterprise Solutions, Comcast Business Services

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

14:15 - 15:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**A fórmula vencedora de gestão distribuída de pedidos no varejo e mais além**

Patrocínio: Softeon

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

14:30 - 15:00 horas

The FQ Lounge

**Um mergulho nas iniciativas de diversidade e inclusão**

Parte de ter sucesso no varejo depende de sua capacidade para entender seu publico alvo. Aprenda como os líderes estão usando dados e métricas para melhor servir os seus clientes, colaboradores e parceiros.

Palestrantes:

Lisa Skeete Tatum, Fundadora e CEO, Landit

Sabeen Mian, Vice-Presidente Executiva, Gestão de Mercadorias, IPSY

Janet Sherlock, Diretora de Informática, Ralph Lauren

Jill Standish, Diretora Gerente Sênior e Responsável Global pelo Varejo, Accenture

Local: The FQ Lounge, Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

14:45 - 15:15 horas

Sessão de Destaque

### **Criando estratégias de marketing de influenciadores com a Supermodelo Coco Rocha, o TechStyle Fashion Group e a Viacom Nickelodeon**

O marketing de influenciadores evoluiu para se transformar num legítimo canal de vendas para marcas de varejo que buscam criar contatos mais autênticos com os consumidores. Com as postagens que remetem às compras, veiculadas por Instagram e Pinterest, e a proliferação de vídeos nas Stories do YouTube, as marcas têm ainda mais formas de incrementar as vendas e o engajamento via influenciadores. Esta conversa também explorará a questão da autenticidade, a importância do vídeo, a forma em que dados e benchmarking estão sendo utilizados, se e quando os micro-influenciadores entram na história, e que tendências estão surgindo segundo nossos especialistas.

Palestrantes:

Andrea Fasulo, Diretora Global de Marketing de Varejo, Viacom Nickelodeon Consumer Products

Laura Joukovski, Presidente de Marcas Globais de Moda, TechStyle Fashion Group

Coco Rocha, Supermodelo, Empresária e Proprietária, NOMAD MGMT

Frank Weil, Diretor de Clientes, KWI

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

14:45 - 15:15 horas

Sessão de Destaque

### **Como a voz e outras experiências movidas a IA estão remoldando o varejo**

Entender o que promove os percursos conectados através de canais convergentes, pontos de contato e experiências é o que garantirá o crescimento e sucesso sustentáveis para os varejistas na moderna era do comércio. Experiências movidas a IA estão abrindo as portas para oferecer uma experiência inigualável aos consumidores ao longo de toda esta jornada conectada, além de anunciarem uma nova era do comércio. As plataformas de e-commerce estão usando a IA cada vez mais para engajar os consumidores através da voz, para remover empecilhos para os usuários, e para permitir interações mais simples e intuitivas, levando os varejistas que melhor entendem estas necessidades a serem os primeiros a dirigir os consumidores a conteúdos e soluções mais relevantes.

Nesta sessão, Patrick Gauthier, V-P de Amazon Pay, destacará os meios pelos quais a voz está redefinindo a experiência do cliente e como os primeiros a adotar podem usar a voz para estabelecer uma relação pessoal com os consumidores. Ele falará também das inovações que estão facilitando para os varejistas se conectarem com seus clientes 'no momento'.

Curadoria em colaboração com: PSFK

Palestrantes:

Matthew Bakal, Co-fundador e Chairman, Atom Tickets

Patrick Gauthier, Vice-Presidente, Amazon Pay

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

14:45 - 15:15 horas

Sessão de Destaque

### **O recabeamento da mentalidade varejista para celebrar a diversidade**

Não é só o corte ou feitio da roupa, também é preciso se encaixar. Com mais consumidores comprando marcas que refletem seus próprios valores, as líderes do varejo estão adotando uma perspectiva vocal e corajosa sobre as principais questões sociais e culturais da nossa época e criar assim uma relação mais autêntica e pessoal com os consumidores. A Bonobos oferece "o corte certo para qualquer homem e um local onde todo homem se encaixa". A Sephora é a campeã da iniciativa "Pertencemos a Algo Maravilhoso" que reflete externamente seus valores internos; eles querem montar uma comunidade onde a diversidade é esperada e todos são bem-vindos. Descubra como estas companhias estão elevando o nível da diversidade e inclusão e evoluindo suas marcas para estarem mais sintonizadas com o consumidor moderno.

Palestrantes:

Chip Cutter, Repórter, The Wall Street Journal

Micky Onvural, CEO, Bonobos

Karalyn Smith, Diretora de Pessoal, Sephora

Local: Shyft Stage, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

15:00 - 15:30 horas

### **Conversa Informal de Varejistas**

*Aberto aos Varejistas com o Passe Completo (Full Conference Pass).*

Participe destas discussões em pequenos grupos exclusivos de varejistas que abordarão tópicos específicos e desafios que enfrentam hoje em dia. Neste ambiente mais intimista, você poderá apresentar e ouvir soluções, perspectivas diferentes e aprender lições valiosas do que implementar de imediato. As discussões são escolhidas e dirigidas pelos próprios varejistas. O espaço disponível é limitado, então vale a pena chegar cedo.

Local: 1B 03, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Somente Varejistas

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

15:15 - 15:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Uma transformação digital realmente movida a dados que oferece ao cliente uma experiência excepcional**

Num mundo em que prevalece a hiper-personalização e hábitos de consumo eternamente em mudança, o Grupo Éxito entendeu que a transformação digital centrada no consumidor só poderia ser alcançada com o suporte de uma abordagem baseada em dados sólidos. Ao extrair um autêntico valor negocial dos seus dados através de uma potente estratégia de Gestão Mestre de Dados (MDM), o Grupo Éxito trouxe ao cliente uma experiência extraordinária através de um atendimento consistente e um conteúdo relevante em toda a complexa jornada do comprador atual.

Patrocínio: Stibo Systems

Palestrante:

Camilo Gallego Ferrer, Vice-Presidente, El Grupo Éxito Services

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

15:15 - 15:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Como os varejistas estão modernizando o planejamento na era digital**

Venha ouvir Carter's, L'Oreal e Estee Lauder explicarem como estão modernizando sua abordagem do planejamento empresarial para melhor apoiar a era digital do varejo. Numa discussão em painel, veja como estas empresas inovadoras puderam transformar abordagens de várias décadas ao merchandising, sortimento, precificação e planejamento da cadeia de suprimento através do "Planejamento Conectado".

Patrocínio: Anaplan

Palestrantes:

Ara Gopal, Diretor de Soluções por Setor, Anaplan

Ben Pivar, CIO, Carter's

Scott Thistlethwaite, V-P de Finanças e Estratégia, Precificação Estratégica Global, The Estee Lauder Companies Inc.

Erika Vazquez, V-P Adjunta de Varejo, Ecommerce e Cadeia de Fornecimento, L'Oréal

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

15:15 - 15:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Como a Zipline ajuda cada marca da Gap Inc. a se comunicar com seus colaboradores**

Todos sabemos que os colaboradores da linha de frente são o rosto da sua marca ... mas qual seria a melhor maneira de realmente se conectar com eles? A que informações eles devem ter acesso? Qual é o nível correto de detalhe a incluir? Qual é a melhor plataforma para chegar a eles? Felizmente, a Gap Inc. passou bastante tempo pensando nisto. Venha aprender como eles fizeram uma parceria com a Zipline para tratar desta questão de uma forma que atende a todas as suas cinco marcas diversas individualmente – e deixaram seus colaboradores mais satisfeitos e produtivos neste processo.

Patrocínio: Retail Zipline

Palestrantes:

Melissa Wong, CEO e Co-fundadora, Retail Zipline

Brandon Panepinto, Diretor, Administração de Produto, Gap, Inc.

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

15:15 - 15:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Alavancando a análise prescritiva para aumentar vendas e margens**

A análise prescritiva cria uma melhor estrutura para impactar positivamente as vendas e margens. Apesar do varejo ter sempre sido um 'deserto de dados', com abordagens miópicas sobre controle e visibilidade, a quantidade de fontes de dados disponíveis hoje oferece novas oportunidades (e desafios) tanto para entender como medir as atividades que têm impacto sobre vendas e margens. Executivos da REI, The Home Depot e Zebra Prescriptive Analytics discutirão os benefícios de

alavancar a tecnologia para criar insights transformáveis em ações que promovem a transparência e responsabilidade em toda a empresa.

Patrocínio: Zebra

Palestrantes:

Scott Glenn, Vice-Presidente, The Home Depot

Seth Hughes, Diretor, Proteção de Ativos, REI

Guy Yehiav, GM, Zebra Analytics

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

15:15 - 15:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Por que OMS+POS num modelo de dados comuns é crucial para o comércio unificado**

O comércio unificado e centrado no cliente exige que o ponto de vendas (POS ou PDV) passe além dos aplicativos transacionais para uma plataforma abrangente de engajamento com o cliente. Um POS montado estrategicamente numa plataforma de OMS (Software de Gestão de Pedidos) permite às marcas montar uma rede de varejo onde cada loja se torna um nó da cadeia de suprimento com visibilidade de estoque e acesso a artigos para atendimento e distribuição de todas as lojas, centros de distribuição, fornecedores e 3PLs (logística de terceiros). Ele também habilita os colaboradores da loja para se engajarem no relacionamento com os clientes, dispondo de uma visualização simplificada do histórico de pedidos e perfil de cada cliente por todos os canais, além de muitas outras funções.

Informe-se de como um POS avançado ajudou a American Freight Furniture a incrementar significativamente a experiência e engajamento do cliente.

Patrocínio: Envista

Palestrantes:

Jim Barnes, CEO, enVista

Jim Brownell, Diretor de Operações, American Freight Furniture and Mattress

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

15:30 - 16:30 horas

Sessão Keynote

### **Estado de espírito do varejo: Ações corajosas de líderes que alimentam o crescimento futuro**

Em entrevistas consecutivas, venha ouvir executivos do varejo e de marca com tendências evolutivas que estão lidando com os novos desafios do crescimento, reimaginando as estratégias básicas de clientes, e fazendo jus às suas personalidades como "agentes de mudança". Apresentando líderes com idéias ousadas para liderar a transformação empresarial, cada entrevista examinará o cenário atual da companhia, idéias para resolver ou disruptar proativamente os desafios do setor e, finalmente, a visão de cada executivo para um crescimento lucrativo futuro.

Em caso de superlotação, haverá assentos adicionais no Medallia Stage, Hall E, Nível 1.

Palestrantes:

Helena Foulkes, CEO, Hudson's Bay Company

Tim Steiner, CEO, Ocado Group

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

16:00 - 16:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Desmistificando a IA (Inteligência Artificial)**

Prevê-se que o varejo gaste mais de 7,5 bilhões de dólares em IA até 2022 mas a maioria das empresas do setor ainda não tem clareza sobre como alocar este fundos para maximizar seu ROI. Simplesmente não sabem por onde começar! Esta apresentação esclarecerá como seria o mapa de uma implementação bem sucedida e exibirá o caso de um dos varejistas de crescimento mais rápido no Japão que está transformando todos os aspectos dos seus negócios usando a Inteligência Artificial.

Patrocínio: Crowd ANALYTIX

Palestrantes:

Divyabh Mishra, CEO, CrowdANALYTIX, Inc.

Sean Shinji Nishikawa, Diretor de Informática do Grupo, Vice-Presidente do Conselho, Trial Co.

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

16:00 - 16:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Inovação ou morte! Libere fundos para promover a experiência do cliente e o crescimento**

Com a intensa concorrência do varejo global, sua empresa pode estar crescendo ou fenecendo. A pressão aumenta para se transformar e, ao mesmo tempo, você se atribula com as exigências de fornecedores, os guias forçados de percurso, e os modelos de suporte que provocam graves restrições orçamentárias. Veja como alguns líderes do varejo estão liberando fundos e recursos para transformar a experiência do cliente, criar vantagens competitivas e promover o crescimento.

Patrocínio: Rimini Street

Palestrante:

Sebastian Grady, Presidente, Rimini Street, Inc.

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

16:00 - 16:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Não existe automação de marketing**

Automação de Marketing B2C é um termo errôneo. O que o pessoal chama de “Automação do Marketing” é realmente automação de Vendas e Trajetória. E parece mais engenharia do que arte. Pode-se combinar as duas?

O “Marketing Real” é de missão crítica mas pode-se facilmente perdê-lo de vista no meio das demandas de performance. Nesta sessão, vamos falar do que a automação não pode fazer para o marketing de clientes e o que você pode fazer para montar planos de marketing produtivos e orientados por dados que repercutem bem com seus clientes e representam autenticamente a sua marca.

Patrocínio: TinyClues

Palestrante:

David Bessis, Fundador e CEO, Tinyclues

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

16:00 - 16:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Combinando as experiências online e na loja nos momentos que mais interessam**

A maior parte da vida do consumidor é passada agora online. Então, como trazemos o mesmo entendimento das melhores experiências online para dentro da loja? Os aplicativos móveis sensíveis à localização podem se conectar com os colaboradores no chão da loja ou no checkout. Exemplo: “Temos novas cores para o suéter que você comprou online. Gostaria de vê-los?” Saiba como companhias como Wayfair, Airtel e The Trade Desk estão promovendo experiências insuperáveis, tanto online como na loja, nos momentos que realmente interessam.

Patrocínio: Aerospike

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

16:00 - 16:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **A oportunidade que surge com as devoluções: Como as tecnologias de otimização das devoluções beneficiam as lojas e a experiência dos consumidores**

Na medida em que as expectativas dos consumidores se tornam mais rígidas no caso de devolução ou com a experiência de devolução, muitas lojas e marcas lutam com dificuldades para lidar com estas exigências, em detrimento de decisões de negócios inteligentes e sustentáveis. Venha ouvir Ben Sayles, Diretor de Estratégia, Inovação e Desenvolvimento de Negócios da IKEA USA, explicar como varejistas e marcas podem utilizar tecnologias de otimização de devoluções como forma de transformá-las em oportunidades rentáveis e, ao mesmo tempo, contribuir para uma experiência positiva para o cliente.

Patrocínio: Optoro

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

16:00 - 17:00 horas

### **Expo Happy Hour**

É hora para uma birita! Relaxe depois de um dia bem movimentado e passeie pelos corredores da feira para se informar sobre a última tecnologia do varejo visionário.

Patrocínio: Emarsys, Lucidworks, MappedIn, ThreeKit

Local: Expo, Nível 1, 3 and 4

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Segunda-feira, 13 de Janeiro, 2020

16:30 - 17:00 horas

Sessão Keynote

**Capitalizando com a moeda da inovação e construindo um amanhã mais promissor**

A tecnologia e as expectativas dos consumidores em evolução estão transformando a forma dos varejistas e companhias de todos os setores avaliarem seus negócios. As marcas têm que estabelecer relações duradouras com seus clientes e colaboradores com base num propósito comum e diferenciado por experiências únicas. Neste bate-papo informal, Ajay Banga, Presidente e CEO da Mastercard dará alguns insights de como a companhia está maximizando parcerias e tecnologias dentro de uma visão de longo prazo para oferecer maior acesso, conveniência, segurança e, finalmente, resultados. A sessão examinará a importância de ser flexível, inovador e adaptável para ampliar o impacto que uma companhia pode ter tanto local como globalmente para seus grupos de interesse e para a sociedade como um todo.

Em caso de superlotação, haverá assentos adicionais no Medallia Stage, Hall E, Nível 1.

Patrocínio: Mastercard

Palestrantes:

Matthew Shay, Presidente e CEO, National Retail Federation

Ajay Banga, Presidente e CEO, Mastercard

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

8 - 8:30 horas

**Donut Dunk**

Comece bem o seu dia com donuts e café.

Local: Special Events Lobby, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

8:30 - 9:15 horas

Sessão Keynote

**Servindo os clientes nos termos que eles querem: Uma conversa com Erik Nordstrom**

Depois de começar como loja de calçados em Seattle em 1901, a Nordstrom se concentrou em fornecer aos clientes um atendimento inigualável e uma experiência de compras com curadoria por 118 anos. A companhia continua com este enfoque, ao alavancar toda a extensão de seus ativos físicos e digitais e ao incrementar sua capacidade de servir aos clientes onde quer que escolham fazer suas compras. Dentro da ambição de ser o melhor varejista de moda num mundo digital, a Nordstrom encontra os clientes onde eles residem e trabalham, tornando as experiências únicas de varejo ainda mais convenientes por meio de sua estratégia de mercado. Venha ouvir o Co-Presidente Erik Nordstrom discutir a visão da companhia para a melhoria do atendimento ao cliente, o que eles aprenderam depois de implementar sua abordagem de mercado em Los Angeles e Nova York, bem como seus planos para estender esta estratégia a outros grandes mercados.

Palestrante:

Erik Nordstrom, Co-Presidente, Nordstrom

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020



9:00 - 16:00 horas

### **Expo Open**

#### **Abertura da Feira (Expo)**

Qualquer que seja seu desafio, certamente encontrará a solução em nossa Expo. Circule pela feira para descobrir a última tecnologia e soluções para o varejo oferecidas por mais de 800 fornecedores de soluções.

Local: Expo, Nível 1 and 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

9:00 - 16:00 horas

### **Membership Lounge (Salão dos Membros)**

Defendendo, celebrando, educando e inspirando o setor varejista... é isto que fazemos todos os dias. Visite o Membership Lounge para se informar porque vale a pena ser membro da NRF, para se familiarizar com os recursos que oferecemos e saber como se envolver nas atividades da NRF.

Local: North Concourse, Nível 2

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

9:00 - 16:00 horas

### **NRF Innovation Lab**

O Laboratório de Inovações da NRF 2020 é uma exibição que congrega mais de 50 visionários de todo o mundo apresentando os últimos avanços da transformação tecnológica do varejo.

Patrocínio: Badger, CGI, Chatter, IBM, Valtech

Local: Innovation Lab, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

9:00 - 16:00 horas

### **NRF Lounge**

#### **NRF Lounge**

O local perfeito para comer algo e fazer contato com outros participantes!

Local: NRF Lounge, Nível 4

Acesso: Expo Pass, Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

9:00 - 16:00 horas

### **Startup Zone**

Desde a Inteligência Artificial até a Realidade Aumentada, aprendizado de máquina, robótica e muito mais, a Zona das Startups permite que você tenha uma experiência prática com a nova tecnologia emergente das melhores startups do setor.

Patrocínio: Instituto de Exportação de Israel

Local: Startup Zone, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

9:00 - 16:00 horas

### **The FQ Lounge**

*Aberto aos varejistas, membros da NRF e membros registrados da imprensa.*

Em parceria com The Female Quotient, The FQ Lounge é um local de destino que reúne mulheres para se conectarem, colaborarem, aprenderem e promoverem mudanças juntas. Todo poder ao grupo! Ao visitarem o salão, os participantes poderão ouvir sessões exclusivas de perguntas e respostas, ter acesso a áreas de networking e ter experiências especiais que incluem tirar gratuitamente uma foto super profissional.

Em parceria com: The Female Quotient

Patrocínio: Accenture, Avanade, JDA, Microsoft

Local: Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

9:15 - 9:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Conectando consumidores digitais e lojas com a inteligência de localização**

Estee Lauder é uma das mais queridas companhias de produtos de consumo do mundo. Jakala e Esri são líderes no fornecimento de soluções de inteligência de localização às empresas. Jessica Boer discutirá como a Estee se conecta com suas clientes digitalmente e nos locais físicos por meio de localização. Os clientes que se engajam com uma loja através de múltiplos canais são muito mais valiosos para a loja do que aqueles que usam um único canal. Venha ver e aprender como a Estee faz para ver o que os outros não conseguem, ao utilizar a inteligência de localização.

Patrocínio: Esri

Palestrantes:

Gary Sankary, Setor Global do Varejo, Esri

Jessica Boer, V-P de Estratégia Global de Varejo, Estee Lauder

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

9:15 - 9:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Desmistificando a IA (Inteligência Artificial)**

Prevê-se que o varejo gaste mais de 7,5 bilhões de dólares em IA até 2022 mas a maioria das empresas do setor ainda não tem clareza sobre como alocar este fundos para maximizar seu ROI. Simplesmente não sabem por onde começar! Esta apresentação esclarecerá como seria o mapa de uma implementação bem sucedida e exibir o caso de um dos varejistas de crescimento mais rápido no Japão que está transformando todos os aspectos dos seus negócios usando a Inteligência Artificial.

Patrocínio: Crowd ANALYTIX

Palestrantes:

Divyabh Mishra, CEO, CrowdANALYTIX, Inc.

Sean Shinji Nishikawa, Group CIO, Vice Presidente do Conselho, Trial Co.

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

9:15 - 9:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Como a arquitetura de micro-serviços transformará as lojas**

Micro-serviços pode ser a palavra do momento no mundo da TI, mas na verdade está tendo um impacto real nos tipos de experiências inovadoras que os varejistas podem trazer para os clientes nas lojas. Neste bate-papo informal, Under Armour, marca inovadora que empreende um processo de transformação da arquitetura de suas lojas, explica por que decidiram tomar esse caminho e o que esperam alcançar ao longo do mesmo.

Patrocínio: APTOS

Palestrantes:

Nikki Baird, V-P de Inovação do Varejo, Aptos

Gerald Charles, V-P de Operações e Estratégia Globais de TI, Under Armour

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

9:15 - 9:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Como os varejistas podem criar uma estratégia vencedora para atrair o investimento em publicidade digital**

O jogo da publicidade digital mudou dramaticamente e os varejistas estão prontos para deixar o banco dos reservas e entrar em ação no meio de campo. Mas apesar de estar claro que os varejistas têm um papel a representar na publicidade digital de alvo definido, muitos deles não tem certeza de onde começar. Nesta sessão de painel examinaremos como os varejistas podem criar uma estratégia vencedora para garantir sua participação e muito mais da oportunidade de publicidade digital.

Patrocínio: ciValue

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

9:15 - 9:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Sessão produzida por Resulticks**

Patrocínio: Resulticks

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

9:15 - 9:45 horas

Sessão Keynote

### **Como vencer num jogo demorado: Encontrando rentabilidade sustentada num mundo de baixo crescimento**

Como promover o crescimento e manter o valor num cenário de varejo que está sendo transformado por novos jogadores que pressionam—e rompem— a barragem do varejo tradicional? Os retornos do varejo estão diminuindo e as perspectivas de crescimento de receitas são tão abundantes quanto as

de alguns anos atrás. Os jogadores de longa data são desafiados em várias frentes: um consumidor com opções nunca antes vistas, barreiras reduzidas para os novos formatos, e uma proliferação de novos modelos de negócios que competem por um lugar na carteira do cliente. Para ter sucesso neste ambiente, os varejistas devem encontrar novas formas de entrada no mercado e buscar inspiração em outros setores. Se bem que o varejo provavelmente começará a enfrentar desafios ao crescimento, as companhias de produtos de consumo têm navegado por este mar de baixo crescimento obtendo lucros bastante saudáveis. Venha ouvir a Deloitte e o CEO de uma proeminente empresa de bens embalados de consumo exporem como as companhias de sucesso no segmento de bens de consumo estão competindo num ambiente de crescimento lento, e em que circunstâncias as fusões e aquisições estão criando valor para os acionistas.

Patrocínio: Deloitte

Palestrante:

Rod Sides, Vice Presidente e Líder nos EUA de Varejo, Atacado e Prática de Distribuição, Deloitte LLP

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

9:45 - 10:15 horas

Sessão Keynote

### **Sessão com curadoria da NRF**

Palestrantes:

Corie Barry, Diretora Executiva, Best Buy

Mindy Grossman, Presidente e CEO, WW International Inc.

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

10:15 - 11:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **3 varejistas top falam de como dados dos clientes potencializam diferentes experiências para os mesmos**

Venha ouvir insights da Talbots, Coldwater Creek e LoveSac sobre como estas empresas alavancam os dados de clientes para transformar as experiências dos shoppers. John Nash, Diretor de Marketing da RedPoint Global, será o moderador deste painel diversificado de *top retailers* discutindo seus insights e dando suas dicas de como incrementar a performance do onicanal, criar trajetórias dinâmicas para os clientes, e deliciar os consumidores com uma personalização em tempo real na escala certa.

Patrocínio: RedPoint Global

Palestrantes:

John Nash, Diretor de Marketing, RedPoint Global

Sue Beckett, V-P de Marketing Direto e Digital, LoveSac

Chris Dargis, V-P Sênior e Ecommerce e CRM, Talbots

Paul Lazorisak, V-P Sênior de Marketing de Performance, Coldwater Creek

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

10:15 - 11:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **O guia do ROI: O local de trabalho digital para os colaboradores da linha de frente**

A ascensão das plataformas de Local de Trabalho Digital fez com que muitos varejistas se perguntassem: Estou ficando para trás por não usar uma delas? Descubra os benefícios de uma plataforma completa de local de trabalho digital. São vastos os benefícios operacionais e de ROI a serem auferidos, seja com as comunicações unificadas, a gestão perfeita de tarefas, os reconhecimentos e medalhas, ou ainda o mercado de turnos abertos de trabalho.

Aprenda como preparar um mapa para obter ROI com a força de trabalho digital completa, gestão da mudança preparada para o futuro e a experiência de seus colaboradores. A sessão exibirá um cronograma de implementação e explicará quando e como se pode esperar Retorno do Investimento dentro da organização.

Patrocínio: WorkJam

Palestrante:

Will Eadie, V-P de Estratégia de Local de Trabalho, WorkJam, Inc.

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

10:15 - 11:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Derrubando o mito da fidelização no varejo**

Criar fidelização depende tipicamente de se concentrar em incentivos através de benefícios econômicos: cartões de fidelização, programas de pontuação e descontos exclusivos para membros. Mas a fidelização não é uma métrica para deixar as pessoas se sentindo bem. Ela é uma usina de performance, desde que você não se contente apenas com o mito.

Venha ouvir Nan Russell, Pesquisador Sênior de Gestão de Experiência (XM) da Qualtrics, para aprender como:

- Aproveitar o poder da Gestão da Experiência (XM) para gerar paixão, dedicação e fidelização nos clientes.
- Empoderar os colaboradores para cumprirem a promessa de sua marca e proporcionar uma experiência excepcional aos clientes.
- Infundir o feedback do cliente no desenho de produto e incentivar a co-criação com os consumidores.

Patrocínio: Qualtrics

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

10:15 - 11:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Como aprimorar a experiência dos shoppers com insights de dados e soluções de tecnologia**

Os dados estão transformando a experiência do varejo de compras, beneficiando as companhias e consumidores igualmente. Nas lojas, recursos high-tech podem ajudar a fazer um balanço do estoque, gerir as ordens de compra e acompanhar a precificação. As ferramentas de acompanhamento dos clientes podem aumentar sua satisfação e promover a fidelização ao oferecer

uma experiência mais personalizada de compras. Mas os Diretores de Experiência que não capitalizarem sobre as últimas inovações tecnológicas serão deixados para trás. A Comcast Business e o chef celebridade e empresário Robert Irvine discutirão a face cambiante do varejo e como o marketing e os dados de localização podem tornar o shopping ainda mais fácil para os clientes e mais rentável para as empresas.

Patrocínio: Comcast Business

Palestrante:

Anita Dorf, V-P Sênior de Marketing, Comcast Business

Robert Irvine, Chef Celebridade

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

10:15 - 11:00 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **A personalização promove o varejo alimentício digital**

Os shoppers estão adotando muito rapidamente o sistema de compras de alimentos online. Enquanto este movimento se acelera e as expectativas aumentam, os varejistas e consumidores nem sempre se encontram na mesma página quanto às compras e personalização online. A lacuna e os benefícios de fechá-la estão quantificados numa nova pesquisa do IDC e Precima. Varejistas e consumidores trocam idéias sobre o comportamento e personalização do shopping online. Aprenda sobre a experiência onicanal mais atual e o que vem por aí em seguida, o que a personalização representa para os shoppers e para os varejistas, e como alavancar as análises de próxima geração para promover a fidelização.

Patrocínio: Precima

Palestrantes:

Brian Crain, Diretor de Desenvolvimento Global de Negócios, Precima

Jon Duke, V-P de Pesquisa de Varejo, IDC Retail Insights

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

10:30 - 11:00 horas

Sessão de Destaque

### **CPG no DTC: Como as marcas modernas de produtos de consumo estão montando relações pessoais com os clientes**

As marcas CPG (produtos embalados de consumo) há muito são desafiadas pelos conceitos de comoditização e diferenciação de seus produtos nas prateleiras. Agora elas enfrentam a concorrência das novas marcas digitalmente nativas, pois estas estabeleceram um profundo relacionamento com os clientes ao vender principalmente online. Os players mais visionários são os pioneiros de um novo grupo de práticas para gerar maior valor em torno das suas ofertas básicas, engajar e servir os consumidores de novas formas, e promover uma fidelização mais duradoura junto à base de clientes.

Monica Turner, V-P Sênior de Vendas na América do Norte da Procter&Gamble, descreverá como a P&G está atendendo às expectativas sempre em mudança dos consumidores, oferecendo-lhes marcas e experiências de compras que tornam suas vidas mais fáceis e se alinham com seus valores.

Para deleitar os consumidores no ambiente do varejo atual sob profundas mudanças, a abordagem da P&G é não só de alta tecnologia mas também de alto contato – alavancando o melhor da digitalização, big data e automação, ao mesmo tempo que busca intensamente promover um impacto positivo no mundo.

Craig Dubitsky, fundador da hello products, falará de como criou uma marca de cuidados bucais que conta com seguidores dedicados, gerando lealdade e engajamento numa categoria que não é geralmente conhecida pela animação ou pela estética, simplesmente ao ouvir o que os consumidores querem: uma marca amistosa, transparente e ética.

Curadoria em colaboração com: PSFK

Palestrantes:

Craig Dubitsky, Fundador Amistoso, hello products

Monica Turner, Vice-Presidente Sênior de Vendas, América do Norte, P&G

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

10:30 - 11:00 horas

The FQ Lounge

### **Varejo preparado para o futuro: Maior presença feminina em STEM**

O aumento da representação feminina no campo da STEM (Ciência, Tecnologia, Engenharia e Matemática) não é só crucial para o progresso das mulheres, mas tem também o poder de revolucionar todos os setores. Venha ver como, ao estimular o interesse das jovens pela tecnologia, isto beneficiará o futuro do varejo.

Palestrantes:

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

Karen Beebe, Diretora de Informática, vineyard vines

Karen Etzkorn, Diretora de Informática, Qurate Retail Group

Kristen Maynes, Diretora de Consultoria em Segurança Cibernética, PwC

Emma Williams, V-P Corporativa para o Office da Microsoft

Local: The FQ Lounge, Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

10:30 - 11:00 horas

Sessão de Destaque

### **Como Marriott, Peloton e Shinola estão rompendo os limites da experiência de marca**

Na era digital, as marcas estão rompendo os limites do seus próprios segmentos. Elas estão se conectando com os consumidores em zonas de transição. Estas constituem o intermediário que permite estender o relacionamento com o consumidor da loja à academia, ao estúdio de fitness, ao restaurante e até a uma hospedagem em hotel.

Os hóspedes e clientes estão se deslocando de uma calçada para a outra desta via da experiência, de uma forma tão fluida como os produtos e serviços que fluem de entrada e saída de suas vidas. O ritmo de mudança e o desejo de ter uma mesma experiência nos relacionamentos com a marca estão sendo reprogramados pela mudança das expectativas dos clientes sobre como essa experiência de marca deve se desdobrar.

Esta sessão examinará a fusão das experiências de marca em vários segmentos de experiência do cliente tais como viagens e hospedagem, fitness e fashion, palestras motivacionais e treinamento pessoal e varejo, além de alimentos e bebidas.

Será discutido como as marcas estão alavancando seus relacionamentos com os clientes em uma categoria e reinventando novas formas de engajar, dentro de uma visão prospectiva, de forma a estender seu alcance e considerar o estilo de vida dos consumidores. A meta é permanecer relevante para um grupo emergente de shoppers que querem jogar sob regras diferentes.

Palestrantes:

David Kepron, V-P de Estratégias Globais de Design, Marcas Premium Distintivas, Marriott International

Jennifer Parker, V-P Sênior de Varejo, Peloton

Shannon Washburn, Presidente & CEO, Shinola

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

10:30 - 11:00 horas

Sessão de Destaque

### **Inovação do varejo à “velocidade da China”: Como a Alibaba e um convidado especial do varejo explicam**

As inovações do varejo estão acontecendo a um ritmo sem precedentes na China e o Grupo Alibaba está na dianteira da construção de infra-estrutura futura para o comércio. Como resultado, os parceiros de marca e varejistas da Alibaba puderam implementar algumas das tecnologias mais avançadas do varejo no mercado chinês. Nesta sessão, a Alibaba e um convidado especial discutirão o que é necessário fazer para se aproximar dos shoppers chineses, e como eles entraram numa parceria para continuar a trazer inovações e criar uma experiência de compras personalizada e de alto nível para os consumidores da China.

Palestrantes:

Deborah Weinswig, CEO e Fundadora, Coresight Research

Christina Fontana, Diretora de Moda e Luxo da Divisão Tmall de Luxo, Grupo Alibaba

Local: Shyft Stage, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

11:15 - 11:45 horas

Sessão de Destaque

### **Oferecendo micro experiências para ter grandes impactos na loja**

Na cultura atual do começar pelo digital, as lojas físicas precisam encontrar oportunidades de criar experiências na loja que simplesmente não possam ser reproduzidas online. Participe com especialistas da Dry Bar, American Girl-Mattel e FRCH-Nelson na discussão sobre o crescimento das micro-experiências e porque estes pequenos momentos de engajamento na loja podem ter um grande impacto sobre os clientes e sua lealdade à marca. Alavancando digital, dados e design, examinaremos os critérios para considerar o sucesso de uma micro-experiência e como as marcas podem alavancar seus serviços e produtos únicos para criar uma experiência diferenciada e relevante na loja.

Palestrantes:



Barbara Carlson, Diretora Sênior de Serviços Criativos Globais, American Girl  
Sarah Hoffmann, Diretora de Marketing, Drybar  
Robyn Novak, Vice-Presidente e Diretora Gerente Criativa, FRCH NELSON  
Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1  
Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

11:15 - 11:45 horas

Sessão de Destaque

**Sessão com curadoria da NRF**

Palestrantes:

Massimo Volpe, Gerente Geral, Instituto do Varejo da Itália

Dimas Gimeno, Presidente do Conselho, Skintelligence Investments S.L.

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

11:15 - 11:45 horas

Sessão de Destaque

**Zalando e Nike – Trabalho em equipe para inovar as plataformas digitais**

A Europa é um lugar único: muitos mercados, muitos idiomas, muitas culturas. Para servir os clientes digitalmente sábios da Europa, é preciso uma constante inovação. Nike e Zalando estarão demonstrando como escalonar num mercado diversificado através da evolução da principal plataforma digital da Europa. Esta parceria combina uma narrativa de classe mundial com a tecnologia de ponta para dar aos clientes o que eles necessitam, tanto online como offline.

Palestrantes:

Chris Field, Diretor Executivo, Fieldworks Marketing

Stuart Hogue, V-P de Desenvolvimento de Mercado, Nike

Carsten Keller, V-P de Vendas Diretas ao Consumidor, Zalando SE

Local: Shyft Stage, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

11:30 - 12:00 horas

The FQ Lounge

**Sessão TBD**

Local: The FQ Lounge, Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

11:30 - 12:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Legal, robô! E agora?**

Há certamente um extenso noticiário e muito alvoroço sobre o uso de robôs no varejo. Os robôs multi-propósito podem eliminar grandes lacunas de dados da loja ao coletar detalhes sobre tudo, desde o cumprimento dos planos de estoque e display de mercadorias, até questões de proteção,

segurança, refrigeração, e muito mais. O essencial é obter insights acionáveis de negócios para otimizar as operações da loja e elevar a experiência de compras. Esta sessão informativa oferecerá exemplos reais de colaborações com robôs que fazem sentido no varejo e preparam o caminho para as lojas conectadas do futuro.

Patrocínio: Badger Technologies

Palestrantes:

David Hasler, CEO, Breakthrough Solutions Consulting

Tim Rowland, CEO, Badger Technologies

Chris Adams, V-P de Serviços de Gestão de Categorias, RBS, an Ahold Delhaize Company

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

11:30 - 12:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Etiqueta digital/ESL 4.0: Desafios e soluções para instalações escalonadas em todos os EUA**

Os maiores varejistas da América do Norte escalonaram instalações em massa de etiquetas ESL (Electronic Shelf Labels) ou digitais em amplas áreas geográficas. Por que fizeram isto? Como chegaram até aí? Quem é o próximo? Siga-nos nesta trajetória enquanto esta solução continua a obter aprovação geral, melhorando a satisfação dos clientes e a rentabilidade das redes.

Patrocínio: Pricer

Palestrante:

Charles Jackson, Presidente, Pricer Inc.

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

11:30 - 12:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Altas expectativas dos clientes. Mudança dos modelos de atendimento e distribuição. Enormes volumes de dados. É hora de apresentar soluções.**

Os varejistas de hoje têm que poder acompanhar o aumento das expectativas dos clientes, resolvendo o vazio de dados dentro da loja, e melhorando a experiência dos clientes nos vários canais. Mas como fazer a união de todas estas fontes de dados aparentemente díspares para finalmente empreender ações em toda a sua empresa?

Venha explorar conosco a trajetória de transformação digital de grandes líderes do varejo que fizeram parceria com Google Cloud para aproveitar o poder da IA, renovar as experiências na loja, empoderar os colaboradores, e modernizar sua cadeia de suprimentos.

Patrocínio: Google

Palestrantes:

Michelle Pacynski, V-P de Inovação Digital, ULTA Beauty

Carrie Tharp, V-P de Varejo, Google Cloud

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

11:30 - 12:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Perspectivas do varejo, manufatura e investidores sobre a mudança de cenário no varejo**

Varejistas e fabricantes precisam de uma abordagem prescritiva ao usar dados para atender às demandas do consumidor atual. Os desafios relativos a crescimento, rentabilidade, concorrência e aumento dos custos se tornam piores por não haver um entendimento oportuno e preciso sobre os dados. Para acertar, os varejistas e fabricantes precisam de uma abordagem que muitas vezes difere dos tradicionais modelos de negócios. Executivos da Walgreens, The O'Alliance e Zebra Prescriptive Analytics indicarão como alavancar a tecnologia e os insights gerados pelas análises para transformar a forma com que trazem maior valor aos seus clientes.

Patrocínio: Zebra

Palestrantes:

David Aquino, V-P Executivo de Manufatura, Diretor de Informática, anteriormente Shark Ninja

Andrea Weiss, Fundadora, The O'Alliance, LLC

Bill Inzeo, Diretor, Walgreens

Guy Yehiav, Gerente Geral, Zebra Analytics

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

11:30 - 12:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **A Fator X da Internet das Coisas. Maximizando a experiência de clientes e colaboradores**

Aprenda como os varejistas estão alavancando a IoT e a tecnologia da loja inteligente para incrementar o envolvimento e preparação dos colaboradores e aprimorar a experiência dos clientes. A solução correta de IoT melhora a visibilidade em tempo real, incentiva a prestação de contas e oferece insights que geram ações com impacto sobre os resultados líquidos.

Patrocínio: MTI

Palestrante:

Travis Hooper, V-P de Produto e Estratégia, MTI

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

11:30 - 13:30 horas

### **Food Truck Alley**

Não deixe de conferir a área dos "food trucks" e pegue seu almoço que talvez tenha sido preparado por algum dos mais populares artesãos chefs ambulantes de Nova York. Localizado ao longo da área onde os ônibus de traslado deixam os passageiros no nível 2.

Local: North e South Concourses, do lado de fora do Nível 2

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

12:00 - 12:30 horas

Sessão de Destaque

## **Concretizando a personalização: O uso do feedback e do aprendizado de máquina para atender e prever as necessidades dos consumidores**

A barra do desafio da personalização está cada vez mais alta. Os clientes de hoje têm acesso a mais bens e serviços do que nunca, porém o modelo de escolhas cada vez mais amplas introduz uma pressão maior sobre os consumidores que agora têm que buscar, filtrar e comparar produtos até encontrar os que realmente quer. Para navegar neste ambiente, os consumidores esperam cada vez mais contar com curadorias e recomendações convincentes.

Brad Klingenberg, Diretor de Algoritmo da Stitch Fix, explicará como este serviço online de estilo pessoal montou um dispositivo poderoso de recomendações que promove uma experiência de compras super personalizada. Klingenberg apresentará estudos de caso com táticas relevantes para varejistas de qualquer categoria sobre o alavancamento do aprendizado de máquina para concretizar a personalização.

Curadoria em colaboração com: PSFK

Palestrante:

Brad Klingenberg, Diretor de Algoritmos, Stitch Fix

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

12:00 - 12:30 horas

Sessão de Destaque

### **O iluminismo ético no varejo – tudo a ver com os grupos de interesse**

Como as organizações se mantêm relevantes face aos grupos de interesse numa era de rápida mudança? Será que as estruturas e estratégias tradicionais de negócios oferecem a possibilidade de inovar, reagir e, melhor ainda, prever os interesses desses grupos? Esta sessão explora como os modelos de negócios orientados por propósitos podem contribuir com o ímpeto necessário para provocar mudanças e, ao mesmo tempo, atingir metas comerciais, ambientais e éticas.

David Boynton, CEO da The Body Shop, discute o modelo de 'lucros com princípios' e sintetiza a reconexão da marca com suas raízes desde que foi adquirida pelo grupo brasileiro Natura&Co em 2017. Nenhuma companhia do varejo está melhor qualificada para discutir os benefícios comerciais e culturais de se operar dentro de uma visão ética, com propósitos e valores, colocando os grupos de interesse e não os acionistas em primeiro lugar.

Peter Sacco, fundador e CEO da Adelante Shoe Co. descreverá o que aprendeu de uma perspectiva ética de start-up. Como a Body Shop, a Adelante está decidida a empreender seus negócios de forma diferente. A companhia fabrica sapatos de couro excepcionais, sob encomenda, na Guatemala e entrega-os direto à porta do consumidor em 10 dias úteis. Diferentemente de outras marcas, a Adelante montou sua estrutura de custos a partir de uma premissa básica: pagar aos artesãos o suficiente para viver dignamente em suas comunidades. "Nosso objetivo é a criação de um valor comum, ao invés de maximização dos lucros", como revela Sacco.

Qual é o segredo de conseguir bons resultados financeiros mas, ao mesmo tempo, fazer o bem? Os investidores estão realmente prontos para isto? E como os valores éticos podem ser incorporados em toda uma organização?

Palestrantes:

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

David Boynton, Executivo Principal, The Body Shop Ltd.

Marcos Gouvêa de Souza, Diretor Geral, Grupo GS& - Gouvêa de Souza

Peter Sacco, Fundador e CEO, Adelante Shoe Co.  
Local: Shyft Stage, Nível 4  
Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

12:00 - 12:30 horas

Sessão de Destaque

**A expansão da economia emocional: Honestidade, empatia e integridade repercutem junto aos consumidores**

Num mundo onde há de tudo em demasia, há virtudes esquecidas que estão voltando por demanda popular, quando as pessoas passam a repensar o que é realmente importante para elas. Leslie Ghize, da TOBE, mostra a mudança de um ecossistema comercial baseado em produtos e serviços para uma economia emocional, indicando por que isto está ocorrendo e como tudo isto poderá reformular o varejo. A estrategista de varejo do Pinterest, Amy Vener, fala que ações estão sendo empreendidas atualmente por varejistas experientes para mostrar aos consumidores que os varejistas se importam e que estão atentos ao que querem esses consumidores. Nossos especialistas mostrarão como o sentimento dos consumidores está mudando e como os varejistas devem se adaptar para se manter relevantes.

Palestrantes:

Leslie Ghize, Vice-Presidente Executiva, TOBE

Amy Vener, Diretora de Estratégia do Varejo, Pinterest

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

12:30 - 13:00 horas

The FQ Lounge

**As superheroínas do varejo**

As mulheres contribuem ao local de trabalho com um grupo especial de habilidades que promovem o crescimento.

Durante esta conversa, líderes femininas falarão de sua trajetória para chegar ao topo e como confiar no seu instinto podera transformar você também numa líder poderosa no trabalho.

Palestrantes:

Michelle Bogan, Fundadora e CEO, EQUITY FOR WOMEN

Julie Averill, VP Executiva e Diretora de Tecnologia, lululemon athletica

Alexa Geovanos, Presidente de Marcas, América do Norte e do Sul, Chloé

Cheryl Kaplan, Presidente e Co-fundadora, M.Gemi

Local: The FQ Lounge, Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

12:30 - 13:30 horas

**Opções de almoço para os participantes com acesso integral (Full Conference)**

*Comprou seus tickets de almoço antecipadamente durante o registro?*

Então pegue seu almoço no Special Events Lobby, Nível 1 (é preciso apresentar o ticket).

*Não tem ticket de almoço?*

Você pode comprar sua comida na praça de alimentação (Javits Food Court) no Nível 1 ou na área denominada Food Truck Alley (do lado de fora do prédio, no Nível 2).

*Onde há lugar para sentar e almoçar?*

12:30 - 13:30 horas: Assentos disponíveis no Hall E (Nível 1) para os participantes com Full Conference Pass.

Durante todo o dia: Assentos disponíveis na praça de alimentação (Food Court), Nível 1, no South Concourse (Nível 2) e no NRF Lounge (Nível 4).

*Quer alimentar a cabeça também? (Somente para Varejistas com Full Conference Pass)*

12:30 - 13:30 horas: Traga o seu almoço para a seguinte sessão no Medallia Stage (Nível 1):

A COOPetição é a nova COMPetição: Convivendo com os Titãs da Tecnologia

Local: Vários locais do Javits

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

12:45 - 13:45 horas

**Motivo de Reflexão - A coopetição é a nova competição: Convivendo com os Titãs da Tecnologia**

*Traga seu almoço para esta sessão! Assentos serão ocupados por quem chegar primeiro.*

*Sessão aberta a varejistas que têm o Full Conference Pass.*

Os varejistas e as marcas juram uma maior dependência do que antes às 4 maiores companhias de tecnologia: Google, Amazon, Facebook e Apple (GAFA). Mas esta dependência implica em risco, já que os shoppers são encaminhados de acordo com os caprichos destas companhias de tecnologia, enquanto que os estabelecimentos comerciais ficam desintermediados no processo de shopping.

Sucharita Kodali, especialista de e-commerce e analista da Forrester, explorará como as relações dos varejistas com as companhias “GAFA” mudaram ao longo dos anos recentes e como estes gigantes da tecnologia continuarão a evoluir de forma exponencialmente rápida com o passar do tempo. No final, os varejistas definir a fronteira entre estabelecer parcerias com plataformas grandes e poderosas que coletam agressivamente os dados de seus shoppers e proteger sua identidade (e rentabilidade) para servir às gerações futuras.

Palestrante:

Sucharita Kodali, Vice-Presidente e Analista Principal, Forrester Research

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Somente Varejistas

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

13:00 - 13:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Como os varejistas top usam a tecnologia para aprimorar a experiência na loja**

Nesta discussão em painel, aprenda como a Levi's e outras marcas top alavancam tecnologias tais como aprendizado de máquina e RFID (etiquetas inteligentes) para melhorar a experiência dos clientes na loja. Em destaque, Anisa Kumar, VP de Operações e Análises da Levi Strauss, junto com Irad Ben-Gal, Diretor do Laboratório de IA da Universidade de Tel Aviv, além de outros convidados ilustres.

Patrocínio: C-B4

Palestrante:

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

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

13:00 - 13:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Office Depot está virando de cabeça para baixo o conceito de negócios como sempre**

A transformação do Office Depot de varejista de suprimentos de escritório para uma companhia de serviços empresariais só pode ser descrita como revolucionária. A companhia vem adotando a tecnologia e a automação para transformar completamente a cadeia de fornecimento, aumentar a eficiência das operações diárias e liberar os colaboradores de tarefas mais corriqueiras para que possam se concentrar no estabelecimento de relações mais relevantes com os clientes. Venha ouvir como a companhia está juntando canais tipicamente separados e segmentados sob uma única bandeira, de forma que Office Depot seja sempre Office Depot, quer você esteja comprando na loja, online ou através de um dispositivo móvel.

Patrocínio: Zebra

Palestrantes:

Deb Roth, Diretora Sênior de Sistemas de Varejo, PMO e Excelência Operacional, Office Depot

Jonas Stillman, Diretor de Sistemas de Varejo e Iniciativas Onicanal, Office Depot

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

13:00 - 13:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Discussão em painel: Oferecendo uma experiência inigualável aos clientes com o onicanal**

O onicanal é agora essencial para trazer uma experiência excepcional ao cliente, mas os varejistas têm dificuldades para levar isto à frente de forma rentável. Participe desta discussão em painel onde os varejistas poderão falar de suas próprias trajetórias e explorar fatores essenciais para implementar com sucesso programas de gestão de onicanal. Entre os tópicos a abordar, destacam-se: considerações de negócios para a implementação; como abordar pontos de integração tais como gestão de pedidos, atendimento e distribuição na loja, operações do CD, e estoque na fonte; visibilidade do estoque através de todos os canais; integração de dados desde o pedido até a entrega; e experiências pessoais e insights.

Patrocínio: Radial

Palestrantes:

Brianne Murphy, Diretora de Atendimento e Distribuição, DSW

Bill Woodall, Diretor de Performance do Varejo e Experiência do Cliente, Hibbett Sports

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

13:00 - 13:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Sessão produzida por Lucidworks**

Patrocínio: Lucidworks

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

13:00 - 13:45 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **A próxima onda de disrupção digital no varejo e hotelaria**

A disrupção digital dos setores de varejo e hotelaria não é apenas exagero, ela está realmente mudando a forma como as companhias engajam, servem e retém os clientes no dia-a-dia. Agora que a mudança é a nova constante, qual é o próximo grupo de pontos de inflexão da tecnologia que as companhias devem focalizar? Durante esta sessão, CDW e Intel combinarão suas visões únicas do mercado para destacar como e por que acreditam que duas das tecnologias que deveriam estar no topo da lista para os varejistas são o varejo visual e a inteligência artificial. Estas duas líderes de mercado discutirão como estas capacidades trarão maior valor aos negócios e mudarão a experiência do cliente.

Patrocínio: CDW

Palestrantes:

David Dobson, Diretor de Varejo, Hotelaria e Setor de Bens de Consumo, Intel Corporation

Andy Szanger, Diretor de Vendas Corporativas, CDW

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

13:30 - 14:00 horas

The FQ Lounge

### **A evolução da diretoria: O movimento para aumentar a liderança feminina nos conselhos**

Existe toda uma variedade de benefícios em se contar com mais mulheres nos conselhos e diretorias das companhias, desde a diversidade de mentalidade até o retorno mais elevado do capital. Nesta discussão, líderes de opinião falam das melhores práticas de promoção da marca e de como se posicionar para um cargo de diretoria e igualar a proporção de gênero nos conselhos até agora dominados por homens.

Palestrantes:

Shannon Gordon, CEO, theBoardlist

Mercedes Abramo, Presidente e CEO, Cartier

Joëlle Grünberg, Presidente e CEO, Lacoste North America

Local: The FQ Lounge, Expo, Nível 1, atrás do corredor 1100

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Sessão de Destaque

### **Indo além do esperado: Inovações tecnológicas na entrega de última milha**

Os consumidores agora esperam que todo varejista, tanto online como offline, atenda a níveis muito altos de velocidade e serviço no atendimento, distribuição e entrega dos produtos e as companhias têm dificuldades para satisfazê-los. As relações e os modelos da cadeia de suprimentos tradicional não estão estruturados para conseguir a flexibilidade e a rapidez de resposta que são necessários para atender a estas demandas acentuadas.



Curadoria em colaboração com: PSFK

Palestrantes:

Hui Cheng, Diretor do JDX Silicon Valley Research Center, JD.com

Laura Scott, Diretora de Operações, Takeoff Technologies

Local: Shyft Stage, Nível 4

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Qualidade mais elevada a um preço melhor no varejo alimentício**

A melhor qualidade dos alimentos ao melhor preço é o que está na mente dos consumidores do mundo inteiro. Para enfrentar este desafio, a Intermarché escolheu uma abordagem original baseada na sua identidade de longa data como fabricante ou varejista. Venha ouvir a Intermarché e a ActiveViam detalhar esse esforço de oferecer melhores alimentos a melhores preços com uma estratégia de longo prazo para a marca da loja, juntamente com uma transformação do processo de precificação.

Patrocínio: ActiveViam

Palestrantes:

David Owen, Diretor de Vendas no Varejo, ActiveViam

Antoine Devos, Diretor de Precificação e Performance Comercial, Intermarche

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **Como a GANNI colocou o onicanal no âmago de sua estratégia de varejo**

A GANNI encontra-se em plena expansão global de grande porte, abrindo lojas no mundo inteiro. Seu estilo natural Scandi há muito é celebrado pelo setor de moda e agora está atraindo as atenções devido à sua abordagem do varejo físico. Nesta sessão, você ouvirá o festejado empresário do comércio Stephan Schambach, líderes da área digital e de ecommerce da GANNI, e o VP da Salesforce, Rob Garf. A apresentação examinará a estratégia de onicanal da GANNI e como ela busca trazer o melhor em experiência de luxo aos seus clientes tanto online como nas lojas.

Patrocínio: NewStore, Inc.

Palestrantes:

Rob Garf, V-P de Estratégia do Setor e Insights, Salesforce

Stephan Schambach, Fundador e CEO, NewStore

Kristian Kehlet Bechsgaard, Diretor de Desenvolvimento Digital e Gestão de Dados, GANNI

Anders Lindberg, Diretor de Projeto Digital, GANNI

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Sessão de Destaque

## **É preciso toda uma comunidade para construir uma marca**

Hoje em dia, a construção de uma marca exige mais do que uma boa campanha de marketing. O sucesso está no estabelecimento de uma conexão emocional profunda com os consumidores em torno dos valores comuns. As marcas que adotam a comunidade como uma estratégia básica de negócios estão descobrindo que os shoppers fazem mais do que consumir – eles torcem pelo seu sucesso.

Palestrantes:

Erin Armendinger, Consultora, Skip Industries

Pooja Agarwal, Diretora de Operações, Birchbox

Annie Agle, Diretora de Impacto e Marca, Cotopaxi

Kelly Cobb, V-P de Comunidade e Doação, Bombas

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Sessão de Destaque

### **Live Commerce: Streaming + shopping = vendas**

Combine vídeo em streaming com o e-commerce e você obtém Live Commerce. Alguns dizem que ele tem o potencial de revolucionar o varejo e agilizar o comportamento do shopper, enquanto traz os consumidores um passo mais próximos da experiência pessoal. O conceito apenas começa a borbulhar por aqui, mas na China e Coreia o livestreaming e o shopping estão explodindo. Será que o Live Commerce será a próxima grande novidade?

Palestrantes:

Pano Anthos, Diretor Gerente, XRC Labs

Melody Lee, Vice-Presidente, Desenvolvimento de Marca, Shiseido Americas

Liyia Wu, Fundadora e CEO, ShopShops Inc.

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **RFID em 2020: Libere o onicanal e aumente as vendas**

Você está curioso sobre a situação das etiquetas inteligentes (RFID) no varejo? Seu impacto, desafios e sucessos? Venha ouvir em primeira mão de nosso painel de especialistas em RFID como as marcas do varejo usam RFID para aumentar a disponibilidade dos artigos nas prateleiras e habilitar os serviços onicanal.

Patrocínio: Nedap

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Sessão produzida por Amazon Web Services**

Patrocínio: AWS  
Local: Stage 1, Expo, Nível 1  
Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:00 - 14:30 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Acessibilidade na Web: Dor de cabeça jurídica ou oportunidade de crescimento?**

O volume de processos pela ADA (lei americana sobre pessoas com incapacidades) do setor do varejo e as cartas com demandas aumentaram a um ritmo assustador e só estão acelerando. Venha se informar como a Shoe Carnival transformou uma dor de cabeça legal numa oportunidade de crescimento ao incrementar a experiência digital do cliente e aumentar as vendas. Esta sessão lhe ensinará como mitigar sua exposição aos riscos e projetar uma imagem de melhor acolhimento dos incapacitados. Cobriremos todos os aspectos relativos à Acessibilidade na Web, como conseguir e manter o cumprimento das exigências da lei ADA, e como obedecer às diretrizes globais tais como a normal internacional WCAG.

Patrocínio: FitForCommerce

Palestrantes:

Eric Feinberg, Diretor de Marketing, eSSENTIAL Accessibility

Bernardine Wu, Fundadora e CEO, FitForCommerce

Kent Zimmerman, V-P da Área Digital, Shoe Carnival

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:45 - 15:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Rompendo o molde: Como a Rag & Bone está concebendo a nova oni-experiência**

Num mundo onde valorizamos “fazer e compartilhar” ao invés de “comprar e possuir”, como os varejistas definem a nova experiência do varejo para seus clientes?

Patrocínio: HERO

Palestrantes:

Adam Levene, Fundador e CEO, Hero

Aaron Detrick, V-P da Área Digital, Rag & Bone

Ben Harris, V-P Sênior de Direto ao Consumidor, Rag & Bone

Local: Stage 5, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:45 - 15:15 horas

Sessão de Destaque

**Sessão com curadoria da NRF**

Palestrantes:

Marigay McKee, Co-fundadora e Sócia Geral, Fernbrook Capital Management LLC

Niall Murphy, CEO & Co-fundador, EVRYTHING

Local: Medallia Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:45 - 15:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Sessão produzida por Bolt**

Patrocínio: Bolt

Local: Stage 3, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:45 - 15:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**Sessão produzida por Daisy**

Patrocínio: Daisy

Local: Stage 1, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:45 - 15:15 horas

Sessão de Destaque

**O impacto econômico na inovação, planejamento estratégico e crescimento**

Palestrante:

Ira Kalish, Economista-Chefe Global, Deloitte

Local: Kustomer Stage, Hall E, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:45 - 15:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

**A última sessão de Grandes Idéias...Os clientes de Theatro têm a última palavra!**

O varejo é o marco zero da disrupção na tecnologia móvel. As expectativas dos clientes nunca foram tão elevadas. O mercado escolhe os vencedores e perdedores todo dia na medida que os clientes recompensam os varejistas cujo relacionamento não tem atritos. Theatro acredita que os colaboradores oferecem às lojas físicas uma vantagem sobre as lojas virtuais na batalha para conseguir a preferência dos consumidores. Até agora, os colaboradores das lojas não tinham participado ainda desta batalha. Venha saber como varejistas líderes usam o assistente virtual de voz da Theatro para obter um maior retorno do seu investimento em mão de obra e, ao mesmo tempo, superar as demandas dos compradores, sempre aumentadas.

Patrocínio: Theatro

Palestrante:

Chris Todd, CEO, Theatro

Local: Stage 4, Expo, Nível 3

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

14:45 - 15:15 horas

Grandes Idéias de Exibidores

### **A nova era da transformação digital do varejo**

Bilhões de novos mercados de varejo passam por uma onda de transformações digitais. Dependendo de dispositivos IoT inteligentes e do maior ecossistema de software comercial do mundo para o ramo de negócios, a Sunmi combinou as inovações tecnológicas nos campos de IoT, big data, nuvem e IA. Criamos uma solução de varejo digital que é líder mundial para as lojas offline e melhora a gestão e operações digitais das lojas de varejo. Nesta sessão, vamos falar sobre muitos dos casos de soluções de lojas digitais na China.

Patrocínio: Sunmi

Palestrante:

Sam Su, Vice-Presidente Sênior, Sunmi

Local: Stage 2, Expo, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

15:00 - 16:00 horas

### **Snack Attack**

Agarre um lanche e passeie pelos corredores da feira para ver as últimas novidades da tecnologia do varejo.

Local: Expo, Nível 1, 3 e 4

Acesso: Full Conference Pass, Expo Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

15:30 - 16:00 horas

Sessão Keynote

### **A revolução do comércio: Reciclando o futuro do varejo**

Venha conhecer alguns dos líderes mais inovadores atualmente, desde varejistas ágeis a marcas pioneiras iniciadas digitalmente, que estão atendendo às necessidades dos consumidores e promovendo uma disrupção da indústria.

Palestrantes:

James Rhee, Chairman Executivo e CEO | Fundador e Presidente, Ashley Stewart | FirePine Group

Charles Gorra, Fundador e CEO, Rebag

Dave Hayne, Diretor da Área Digital, URBN e Presidente, Nuuly, Urban Outfitters Inc. (URBN)

Anthony Marino, Presidente, thredUP

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

16:00 - 16:30 horas

Sessão Keynote

### **Curioso. Inconfundível. Categórico. Conversas com a Recode apresentando Ben Silbermann, CEO do Pinterest**

Novidade este ano, a NRF fez uma parceria com a Recode para trazer o contundente estilo de entrevista editorial desta última para os palcos da Visão NRF 2020. Nesta entrevista ao vivo, a co-fundadora e editora geral da Recode, Kara Swisher, utilizará seu background em tecnologia, mídia e

comércio para investigar alguns dos desafios mais prementes do setor, conseguindo tirar daí excelentes insights que farão pensar a todos. Swisher entrevistará Ben Silbermann, Fundador e CEO do Pinterest, que abriu o capital da empresa ao público há menos de um ano e já demonstrou um crescimento da receita contínuo e confiável. Também entrarão em detalhes sobre as linhas de negócios do Pinterest, tais como e-commerce, publicidade e busca.

Curadoria em colaboração com: Recode

Palestrantes:

Kara Swisher, Co-fundadora e Editora Geral, Recode

Ben Silbermann, Co-fundador e CEO, Pinterest

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass

Terça-feira, 14 de Janeiro, 2020

16:30 - 17:00 horas

Sessão Keynote

**Construção da marca de forma visionária: A concorrência é a nova colaboração**

Esta sessão demonstrará como os varejistas e celebridades criam marcas duradouras juntos e através de parcerias únicas, muitas vezes promovendo inovações ao mesmo tempo que introduzem disrupções no setor.

Local: SAP QualtricsXM Theatre, Nível 1

Acesso: Full Conference Pass