

XXII CONGRESO DE LA PLV & MARKETING AT RETAIL

PROGRAMA

09:30

**RECEPCIÓN Y ENTREGA DE
ACREDITACIONES**

10:00

BIENVENIDA Y PRESENTACIÓN Shop!

10:15

**20 AÑOS EN GRAN CONSUMO + 15 AÑOS EN
TECNOLOGÍA: ¿QUÉ HE APRENDIDO DE
UTILIDAD PARA EL RETAIL?**

Resumen dinámico de más de 30 años de experiencias en retail y gran consumo, aderezados con una visión crítica actualizada de las principales tecnologías recientes, presentes y futuras. El dato, la personalización, la omnicanalidad, algunas decepciones... ¿Cuál es la fórmula del éxito en retail? ¿Tiene que ver con IA Generativa?

**A cargo de Victor Magariño, Consejero,
especializado en Tecnología y Digital, Ex-Google**

11:00

PAUSA CAFÉ

11:45

**¿CÓMO CONSEGUIR VENTAS
EXPONENCIALES?**

- Ya no vendemos, lo que hacemos es intercambiar valor.
- El valor se genera a través de la capacidad de crear experiencias.
- Las experiencias exponenciales se basan en la capacidad de ajustar tu valor al mapa de oportunidades de tus clientes.
- Para esto no sólo nos sirve la experiencia, la formación, la empatía,...en el siglo XXI hay que saber de personas para tener ventas exponenciales.

**A cargo de Iban Solé, CEO en Grupo Gennera &
Cocreador en Exwedo**

12:30

**LAS FUERZAS INVISIBLES QUE INFLUYEN EN
LA COMPRA. RETOS PARA EL RETAIL**

En una época de cambios rápidos y bruscos donde la digitalización impregna todos los procesos comerciales y de relación, la comprensión de las fuerzas invisibles que influyen en el consumidor-cliente es clave para poder identificar sus necesidades, impulsos, expectativas y puntos de dolor, y tomar mejores decisiones en el retail.

La sesión persigue los siguientes objetivos:

- Evidenciar las fuerzas de fondo que están afectando a la conducta de compra.
- Retos a los que se enfrentan el retail antes estos cambios y dinámicas
- Propuestas de acción

Temas a tratar:

- Análisis de las fuerzas invisibles que afectan al cliente
- Los retos: gestión de la experiencia de cliente, higiénicos y motivadores, mejora del customer journey, visión unificada de cliente, uso de la tecnología y gobierno
- Propuestas de acción para cada reto

A cargo de Borja Martín, de KALE

13:15

FIN DEL CONGRESO

XXII CONGRESO DE LA PLV & MARKETING AT RETAIL

ADÆQUO GROUP

360° merchandising & shopfitting

disme
LIVING DISPLAYS 

EGM
comunicación visual


MIRALLES
Displays & Packaging

ZEDIS

Solid-Made Solutions For Point of Sale