

PROGRAMA PRELIMINAR ECOMMERCE DAY BUENOS AIRES 2013

Miércoles 18 de Septiembre 2013 | Hotel Sheraton Retiro

CICLO DE CONFERENCIAS Y PLENARIOS		ACTIVIDADES			
08:00	ACREDITACIONES Y ENTREGA DE MATERIALES	ACTIVIDADES DE NETWORKING :: NETWORKING LOUNGE	SALON EXPOSICION	CONVERSANDO CON LOS LIDERES DEL ECOMMERCE	SALA DE PRENSA :: SALA VIP
08:30	PALABRAS DE BIENVENIDA Y APERTURA Patricia Jepsen Presidente de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico CACE http://www.linkedin.com/in/patriciajepsen Marcos Pueyrredon Presidente Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico eInstituto www.linkedin.com/in/pueyrredon				
09:00	PLENARIO I :: La Realidad del eCommerce y los Negocios por Internet en Argentina <i>Qué compra la demanda, quiénes venden online y los principales indicadores del Ecosistema de los negocios por Internet en Argentina</i> Alejandro Prince Director de Prince Consulting http://www.linkedin.com/in/alxprince/es Modera: Patricia Jepsen Presidente de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico CACE http://www.linkedin.com/in/patriciajepsen	ACTIVIDADES DE NETWORKING :: NETWORKING LOUNGE	SALON EXPOSICION	CONVERSANDO CON LOS LIDERES DEL ECOMMERCE	SALA DE PRENSA :: SALA VIP
09:30	PLENARIO II :: Perspectivas del eCommerce en Argentina y la Región para el 2013 <i>Dónde estamos y hacia dónde vamos. Cuáles son las tendencias globales a tener en cuenta en Argentina y la Región.</i> Zia Daniell Wigder Research Director Serving eBusiness & Channel Strategy Professionals at Forrester http://www.forrester.com/Zia-Daniell-Wigder Modera: Patricia Jepsen Presidente de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico CACE http://www.linkedin.com/in/patriciajepsen				
10:15	Desafío eCommerce I :: ¿Cuáles son los factores por los que compran y no compran online la demanda? Cómo impacta en el Negocio de mi Empresa.	ACTIVIDADES DE NETWORKING :: NETWORKING LOUNGE	SALON EXPOSICION	CONVERSANDO CON LOS LIDERES DEL ECOMMERCE	SALA DE PRENSA :: SALA VIP
10:15	Desafío eCommerce I :: ¿Cuáles son los factores por los que compran y no compran online la demanda? Cómo impacta en el Negocio de mi Empresa.				

¿Cómo es el Comportamiento del Consumidor, Cuáles son las Claves para Convertir, Monetizar y Fidelizar al usuario online?

Alberto Calvo | Director para América Latina de Netshoes

<http://www.linkedin.com/in/betocalvo>

Ignacio Echechiquia | VP de Marketing de Aerolineas Argentinas

<http://www.linkedin.com/pub/ignacio-echechiquia/9/610/759>

Nur Malek Pascha | Directora de Operaciones de Groupon Cono Sur

<http://www.linkedin.com/in/nurmalekpascha>

Modera: **Federico Procaccini** | Gerente General de Mercadolibre

<http://www.linkedin.com/pub/federico-procaccini/1/249/980>

Desafío eCommerce II :: Infraestructura y Plataformas centradas en Conversión y Tasa Orgánica de Recompra

Un especialista nos muestra las mejores estrategias y recursos para aumentar la venta online, el ticket promedio y la recompra en mi tienda online.

11:00

Rafael Campos | Director de Cuentas Corporativas de VTEX

<http://www.linkedin.com/pub/rafael-campos/1b/71a/52>

Modera: **Gustavo Sambucetti** | Subdirector de eCommerce de Walmart Argentina

<http://www.linkedin.com/pub/gustavo-sambucetti/10/10b/401>

PLENARIO III :: El e-Commerce Frente a la Revolución Móvil

¿Qué debieran hacer y qué están haciendo hoy las tiendas online para aprovechar la masiva conectividad móvil de los consumidores, utilizando herramientas de marketing, geolocalización, m-commerce, apps, realidad aumentada, entre otras.

11:45

Juan Francisco Di Nucci | Fundador y Director | MustMobile

ar.linkedin.com/in/juanfranciscodinucci

Laura Najlis | Marketing Manager | Hoyts Cinemas Argentina

ar.linkedin.com/pub/laura-najlis/16/1b7/794/en

Alejandro Estrada | Founder de Moni <http://www.linkedin.com/in/aleestrada>

Eric Tornquist | Regional Marketing Manager Dridco

<http://www.linkedin.com/in/erictornquist>

	Moderador: Gastón M. Funes Director Comercial para América Latina de Buscapé http://www.linkedin.com/in/gastonfunes				
12:30	ENTREGA DE LOS ECOMMERCE AWARDS ARGENTINA 2013				
12:45	Desafío eCommerce III – Como Gerenciar el Crecimiento mi Empresas en Internet logrando un Experiencia Positiva de Compra Online <i>Un destacado experto nos muestra las mejores estrategias y recursos para generar una experiencia de compra positiva y fidelizar a mis clientes en empresas gacela o canales online de crecimiento acelerado.</i> Gustavo García Brusilovsky Fundador de BuyVIP.com http://www.linkedin.com/in/gustavogarciabrusilovsky/ Modera: Silvina Reyes Directora de Marketing de OCA http://www.linkedin.com/pub/silvina-reyes/13/65a/198				
13:30	ALMUERZO LIBRE				

CICLO DE TALLERES TEMÁTICOS PROFESIONALES

Todo lo que siempre quisiste saber explicado en forma práctica a través de casos locales y regionales

HORARIOS	CICLO COMO ABRIR MI TIENDA ONLINE NIVEL STARTER ECOMMERCE: <i>Personas que recién comienzan a vender online</i>	CICLO COMO ACELERAR MIS VENTAS ONLINE NIVEL MANAGER ECOMMERCE: <i>Personas que administran un canal de ventas online</i>	CICLO INNOVACION Y TENDENCIAS EN ECOMMERCE NIVEL PROFESIONAL ECOMMERCE: <i>Personas que brindan asesoramiento y consultoría en comercio electrónico.</i>
15:00	<p>¿Qué tener en cuenta a la hora de desarrollar una Tienda Online? <i>Consejos prácticos y todo lo que necesitás saber para montar una tienda online que genere ventas</i> Damián Massino Socio Gerente NetOne Soluciones Web ar.linkedin.com/in/dmassino Nicolás Gore Owner SemExpert ar.linkedin.com/in/nicolasgore Modera: Damián Szpigiel Owner, Virtuacom eCommerce 360 http://www.linkedin.com/in/damianszpigiel</p>	<p>Tecnología y Marketing Pre-Click <i>Casos y consejos prácticos para mejorar el costo de adquisición de usuarios a través de sistemas inteligentes.</i> Francis Petty Fundador y CEO de GroovinAds http://www.linkedin.com/in/francispetty Diego Sternberg Regional Manager Latam de InsideVault http://www.linkedin.com/in/diegosternberg Modera: Rodrigo Larralde Senior eMarketing Manager Dell Latam http://www.linkedin.com/pub/rodrigo-garcia-larralde/5/733/760</p>	<p>Análisis de Casos de Innovación en Logística y Procesos para el eCommerce en Argentina. <i>Estrategias de cómo transformar la operación y logística de mi tienda online en mi mejor aliado para aumentar la conversión.</i></p> <p>CASO SARKANY Matias Bras Harriott Digital Manager de Sarkany http://www.linkedin.com/in/mbrharriott & Alejandro Rinaldi Jefe Servicios y Nuevos Negocios de Andreani http://www.linkedin.com/pub/alejandro-rinaldi/28/102/b24</p> <p>CASO MERCADOENVIOS Tomás Allende Supervisor Mercadolibre Envios</p>

			<p>http://www.linkedin.com/pub/tom%C3%A1s-allende/2b/477/8a0 Martin Urquizo Jefe de Comunicación Online OCA http://www.linkedin.com/in/martinurquizo</p>
15:50	<p>¿Cómo generar Clientes a través de Internet? <i>Consejos prácticos y todo lo que necesitás saber para armar e implementar un plan de eMarketing centrado en Conversión</i> Bernardita Valencia Owner Bcentrik ar.linkedin.com/pub/bernardita-valencia/1b/2b1/292/ Matias Sulzberger Director Tienda Nube ar.linkedin.com/in/matiassulzberger Mario Freire CEO Click Expert ar.linkedin.com/pub/mario-freire/6/677/aa5 Modera: Walter Kovacs eCommerce & Digital Marketing Clienting Group S.A. ar.linkedin.com/in/walterkovacs</p>	<p>Campañas de Marketing Online como Procesos <i>Usando la tecnología para optimizar cada punto de contacto con el consumidor después del click.</i> Pauline Swart Country Director Access Latina America de Tripolis http://www.linkedin.com/in/paulineswart Andrés Snitcofsky Co-founder Leadaki http://www.linkedin.com/in/asnitcofsky Modera: Ruben Fleischer Director EnglishMediaNet (*) http://www.linkedin.com/in/rubenfleischer</p>	<p>Multichannel y Omnichannel en la práctica. <i>Como brindar una excelente experiencia de usuario a través de múltiples canales de manera coordinada y eficiente</i> Hernán Assemborn – Gerente General Grupo Márquez http://www.linkedin.com/in/hernanasselborn Damián Benghiat Director de eCommerce Oracle http://www.linkedin.com/in/damianbenghiat/es Modera: Rodolfo Guardia Gerente de eCommerce de Sony Argentina (*) http://www.linkedin.com/in/rodolfoguardia</p>

16:50

¿Cómo Cobrar en mi Tienda Online?

Consejos prácticos y todo lo que necesitás saber para armar e implementar medios de pago y prevenir el fraude para eCommerce

Matías Fainbrum | International Developer Manager de Global Collect <http://www.linkedin.com/in/matiasf>

Javier Urcola | Gerente Comercial en Sub 1 <http://www.linkedin.com/pub/javier-urcola/7/709/a02>

Cynthia Carrizo | Account Manager de Decidir de Prisma Systems <http://www.linkedin.com/pub/cynthia-carrizo/14/786/462>

Modera: **Joaquin Aranguren** | Supervisor Comercial Mercadolibre <http://www.linkedin.com/pub/joaquin-aranguren/21/1bb/800/es>

Definición, implementación y Análisis de Métricas para mi Canal de Ventas Online

Analítica y KPI para eCommerce en la práctica

Juan Damia | Co-Founder de Intellignos

[ar.linkedin.com/in/damia](http://www.linkedin.com/in/damia)

Gonzalo Varela | Adverstising Operations Associate at Google Google Inc

<http://www.linkedin.com/in/gvarela>

Modera: **Marcos Christensen** | Country Manager Argentina & Uruguay de ComScore, Inc. [ar.linkedin.com/in/marcosch](http://www.linkedin.com/in/marcosch)

Análisis de Casos de Innovación en Modelos de Negocios y Seguridad aplicados al eCommerce en Argentina y la Región.

Virtualización, CrowdFunding, Bigdata, engagement y su impacto en los negocios por Internet

Norberto Mazás | Business Manager de Certisur

<http://www.linkedin.com/pub/norberto-mazas/5/571/779>

Alejandro Cosentino | Fundador y CEO de Afluenta

<http://www.linkedin.com/in/alejandrocosenino>

Federico Tozzi | Gerente Comercial de Buscapé Company <http://www.linkedin.com/in/fedetozzi>

Mario Javier Contreras | Gerente de E-commerce de Quiksilver (*) <http://www.linkedin.com/in/mariojaviercontreras>

17:50	<p>¿Cómo entregar los Productos Vendidos en mi Tienda Online? <i>Consejos prácticos y todo lo que necesitás saber para armar la operación y logística en mi eCommerce</i></p> <p>Juan Pablo Cornejo Gerente Procesos y TI de ANDREANI http://www.linkedin.com/in/cornejojp</p> <p>Martin Urquizo Jefe de Comunicación Online de OCA http://www.linkedin.com/in/martinurquizo</p> <p>Modera: Lorena Díaz Quijano Directora Ejecutiva de CACE http://www.linkedin.com/in/lorenadiazquijano</p>	<p>Gestión integral de un Canal de Ventas Online. <i>Tres destacados profesionales en eCommerce nos muestran cómo gerenciar nuestra tienda online</i></p> <p>Andrés Dorfman CEO y Fundador de ROPIT http://www.linkedin.com/in/andresdorfman</p> <p>Carla Martínez Gerente de eCommerce de TyC ar.linkedin.com/pub/carla-martinez/12/871/112</p> <p>Francisco Díaz Colodrero CEO de OutletBar & CasamientosOnline http://www.linkedin.com/pub/francisco-diaz-colodrero/8/b59/7b2</p> <p>Modera: Omar Vigetti eCommerce & Digital Experience de VTEX http://www.linkedin.com/in/omarvigetti/es</p>	<p>Análisis de Casos de Innovación Marketing Online y Redes Sociales para eCommerce en Argentina y la Región.</p> <p>CASO FACEBOOK PARA ECOMMERCE "Conocé las nuevas herramientas para encontrar los clientes que te importan a vos." Romina Collia Account Manager de Facebook http://www.linkedin.com/in/colliaromina</p> <p>Sebastián Brea Head of Sales Mid Market Spanish Latam de Facebook http://www.linkedin.com/pub/sebastian-brea/0/201/951</p>
19:00	ENTREGA DE PREMIOS ECOMMERCE STARTUP COMPETITION PALABRAS DE CIERRE		
21:00	ECOMMERCE NIGHT TANGO PORTEÑO – CERRITO 570 CABA (Precio \$ 100 adicional a la entrada)		

CONTENIDOS Y ACTIVIDADES ESPECIALES

HORARIOS	ECOMMERCE STARTUP COMPETITION (*)	CICLO DOCTOR WEB	NETWORKING LOUNGE Y CONVERSANDO CON LOS LIDERES	SALÓN DE EXPOSICIÓN
15:00	ELEVATOR PITCH I 3 START UPS PRESENTAN SU PROYECTO	ANÁLISIS DE 3 CASOS CON FOCO EN CONVERSIÓN I	TECNOLOGÍA E INFRAESTRUCTURA	SERVICIOS DE APOYO
15:50	ELEVATOR PITCH II 3 START UPS PRESENTAN SU PROYECTO	ANÁLISIS DE 3 CASOS CON FOCO EN CONVERSIÓN II	MARKETING Y REDES SOCIALES	SOLUCIONES PARA ECOMMERCE
16:50	ELEVATOR PITCH III 3 START UPS PRESENTAN SU PROYECTO	ANÁLISIS DE 3 CASOS CON FOCO EN CONVERSIÓN III	MEDIOS DE PAGO Y PREVENCIÓN DE FRAUDE	CASOS DE ÉXITO
17:50	ELEVATOR PITCH IV 3 START UPS PRESENTAN SU PROYECTO	ANÁLISIS DE 3 CASOS CON FOCO EN CONVERSIÓN IV	LOGÍSTICA Y SERVICIOS DE APOYO	INSTITUCIÓN DE APOYO

JURADOS ECOMMERCE STARTUP COMPETITION

Presidenta del Jurado: Silvia Torres Carbonell | Director of Center of Entrepreneurship | IAE Business School
<http://www.linkedin.com/pub/silvia-torres-carbonell/0/390/21>

Nicolás Berman | Partner KaszeK Ventures
<http://www.linkedin.com/in/nicoberman>

Pablo Larguía | Fundador Red Innova y Fundador & CEO Redguru (*)
<http://www.linkedin.com/pub/pablo-larguia/0/329/78>

Fernando Zerboni | Marketing Professor IAE Business School

<http://www.linkedin.com/pub/fernando-zerboni/0/159/527>

Andrés Saborido | Country Manager Wayra

<http://www.linkedin.com/pub/andr%C3%A9s-saborido/8/49a/169>

Gabriela Macagni | Managing Director Endeavor Argentina

<http://www.linkedin.com/pub/gabriela-macagni/8/696/971>

Ariel Arrieta | Co-Fundador y CEO de NXP Labs

<http://www.linkedin.com/in/aarrieta>

Alvaro Lame | Fundador y CEO de Netgate y Epistele

<http://www.linkedin.com/pub/alvaro-lam%C3%A9/49/355/3b2>

Daniel Rabinovich | CTI de Mercadolibre

<http://www.linkedin.com/in/drabinovich>

EXPERTOS INVITADOS PARA CICLO DOCTOR WEB :: CLINICAS INTEGRALES DE ECOMMERCE

Coordinador Ciclo: Rafael Campos | Director de Cuentas Corporativas de VTEX

www.linkedin.com/pub/rafael-campos/1b/71a/52

Leonardo Ottati | CEO de Imagetech

<http://www.linkedin.com/pub/leonardo-ottati/31/959/813>

Carolina Ferreyro Aspiazu | Directora Comercial de ThinkThank

<http://www.linkedin.com/in/carolinaferreyro>

Anton Chalbaud | CEO de TheFanMachine

<http://www.linkedin.com/in/chalbaud>

Alejandro Aguilera | Business Development de Making Sense

<http://www.linkedin.com/in/alejandroaguilera>

Guido Boulay | Business Developer de Masterbase

<http://www.linkedin.com/pub/guido-boulay/20/5ab/45b>

Martin Urquizo | Jefe de Comunicación Online de OCA

<http://www.linkedin.com/in/martinurquizo>

Paul del Pin Gameloft | Regional B2C Marketing Manager Latina America de Gameloft

<http://www.linkedin.com/in/pauldelpin>

Marcelo Campos | LATAM Marketing Head MercadoPago at MercadoLibre.com

<http://www.linkedin.com/pub/marcelo-campos/2/163/724>

Matías de la Cruz | Senior Manager Strategic Alliances & Business Development for South America de BlackBerry

<http://www.linkedin.com/pub/matias-de-la-cruz/6/86b/b77>

Federico Forrester | Gerente Comercial de PayUlatam

<http://www.linkedin.com/in/federicoforrester>

Alejandro Poznansky | Director de Magic Software Argentina

<http://www.linkedin.com/in/alejandropoznansky>

Claudia Zelazny | CEO Virtuacom

<http://www.linkedin.com/pub/claudia-vanesa-zelazny/14/165/377>

Martín Biegún | Co Fundador y Director de WoowUp

<http://www.linkedin.com/in/martinbiegun>

LIDERES INVITADOS PARA CICLO CONVERSANDO CON LOS LIDERES DE INTERNET :: NETWORKING LOUNGE ::

Mariano Marrasino | Head Sales, BizDev & Marketing LATAM MercadoPago at MercadoLibre.com

<http://www.linkedin.com/in/mgarrasino>

Anton Chalbaud | CEO de TheFanMachine

<http://www.linkedin.com/in/chalbaud>

Silvina Reyes | Directora de Marketing de OCA

<http://www.linkedin.com/pub/silvina-reyes/13/65a/198>

Marcos Pueyrredon | VP America Latina VTEX / Presidente eInstituto

www.linkedin.com/in/pueyrredon

Alejandro Estrada | Founder de Dineromail / Moni

<http://www.linkedin.com/in/aleestrada>

Hernán Botbol | Co-Founder de Taringa

<http://www.linkedin.com/in/hernanbotbol>

Rodolfo Rossi | eCommerce Brand Manager de BrandLive

<http://www.linkedin.com/pub/rodolfo-rossi/2/805/5ab>

Entre otros líderes invitados :: En los horarios indicados para el Ciclo diferentes líderes estarán disponibles para conversar a agenda abierta en las mesas reservadas para la actividad.