

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



BUENOS AIRES, MARTES 1° DE SEPTIEMBRE DE 2015

CICLO DE CONFERENCIA Y PLENARIOS		ACTIVIDADES
8:00	ACREDITACIONES Y CAFÉ DE BIENVENIDA	A S C S
8:30	PALABRAS DE BIENVENIDA <i>Gustavo Sambucetti, Presidente de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico CACE</i> <i>Marcos Pueyrredon, Presidente del Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico eInstituto</i>	C A O A T L N L I O V A V N E D I E R E
8:45	APERTURA	D X S P A P A R D O N E E S D N S I O S D C C A E I O :
9:00	DESAFIO ECOMMERCE I – PERSPECTIVAS Y TENDENCIAS DEL ECOMMERCE EN ARGENTINA Y EN LA REGIÓN :: ¿DÓNDE ESTAMOS Y HACIA DÓNDE VAMOS? ¿Cuáles son las tendencias que marcarán el Roadmap del eCommerce en Argentina y en América Latina en el 2015? <i>Brayan Peralta, Sr Business Leader eCommerce & Personal Payments VISA</i> https://www.linkedin.com/pub/brayan-peralta/7/88/86a <i>Lee Araujo, Director Comercial Latam CyberSource</i> https://www.linkedin.com/in/leearaujo <i>Gustavo Sambucetti, Subdirector de eCommerce de Walmart & Presidente de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico CACE</i> https://ar.linkedin.com/pub/gustavo-sambucetti/10/10b/401	N O N : E N L S T : O A W : S L O R L A R U I V K T D I I A E P N D R G E E : L S : E D

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



N
E
T
W
O
R
K
I
N
G
L
O
U
N
G
E

C
O
M
M
E
R
C
E

E
L
E
C
T
R
O
N
I
C
E
R
E
C
E

9:45

EL NUEVO ECOSISTEMA DE LOS NEGOCIOS POR INTERNET Y EL IMPACTO DE LOS MARKETPLACES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

La importancia para una tienda online de implementar estrategias centradas en clientes para aumentar la rentabilidad: el caso Alibaba.com y Aliexpress

Michael Lee, Head of International Marketing and Business Development at Alibaba.com

<https://www.linkedin.com/pub/michael-lee/1/434/44b>

Modera: *Alberto Calvo*, Managing Director LATAM Netshoes <https://www.linkedin.com/in/betocalvo>

10:30

KEYNOTE ECOMMERCE I: RETAIL DEL FUTURO: LOS PRINCIPALES RETOS Y DESAFÍOS DEL COMERCIO MINORISTA EN ARGENTINA.

Tres reconocidos empresarios argentinos nos muestra su visión de futuro y como superar los retos que traen Internet y las nuevas tecnologías.

Pablo Ardanaz, CEO de Sodimac

<https://www.linkedin.com/pub/pablo-ardanaz/7/a7a/23a/es>

Jonathan Dayan, CEO de Tonel Privado

<https://www.linkedin.com/pub/jonathan-dayan/34/6b8/370>

Ricky Sarkany, Presidente de Sarkany

<https://www.linkedin.com/pub/ricky-sarkany/4b/a13/838>

Modera: *Silvina Reyes*, Directora Comercial OCA <https://www.linkedin.com/in/silvinareyes>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



DESAFIO ECOMMERCE III - CYBERMONDAY & HOTSALE, LAS GRANDES INICIATIVAS PARA EL IMPULSO DEL ECOMMERCE EN NUMEROS

Casos de éxito de acciones conjuntas de la industria para el aumento de ventas y desarrollo del ecosistema de los negocios online en Argentina

Martín Rebolledo, Gerente de Ecommerce Carrefour

11:15 <https://www.linkedin.com/pub/martin-rebolledo/15/671/13>

Mariano Tordo, Gerente de Marketing Frávega

<https://www.linkedin.com/pub/mariano-tord%C3%B3/37/562/77>

Moderadora: *Patricia Jebsen*, General Manager e-Commerce Falabella.com

<https://ar.linkedin.com/in/patriciajebsen>

KEYNOTES ECOMMERCE II - M-COMMERCE, COMO IMPACTAN LA UBICUIDAD, LOS DISPOSITIVOS MOVILES E INTERNET DE LAS COSAS EN EL FUTURO DEL COMERCIO MINORISTA

Desmitificando el m-eCommerce a partir de casos prácticos en Argentina y la Región ¿Qué significa para su operación online, para su negocio Offline?

Leonardo Schmidt Boz, Managing Director EasyTaxi

<https://www.linkedin.com/pub/leonardo-schmidt-boz/13/811/486/pt>

Rodrigo Teijeiro, CEO RecargaPay <https://www.linkedin.com/in/rodrigoteijeiro>

Moderador: *Juan Francisco Di Nucci*, Managing Partner Tomorrow Digital

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

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



12:30	<p>KEYNOTE ECOMMERCE III: RETAIL REINVENTED & MOBILE REVOLUTION - EL IMPACTO DE LA UBICUIDAD EN EL CONSUMIDOR Y COMO IMPLEMENTAR EN UN RETAIL TRADICIONAL UNA ESTRATEGIA MULTICANAL CON FOCO EN EL CLIENTE Y NO EN PROCESOS.</p> <p>Dos reconocidos expertos internacionales compartirán cómo aprovechar los nuevos modelos de negocios y transformar el legacy corporativo retail en una empresa ágil y centrada en el cliente. Como los marketplace y el “mobile” classifieds esta alterando el rumbo del C2C commerce y B2C commerce. La importancia de las estrategias multicanales, masterdata y analytics en la performance del negocio offline y online</p> <p><i>Mariano Gomide de Farias</i>, CEO y Fundador de VTEX & Vicepresidente de la Cámara Brasileira de Comercio Electrónico Camara-e.net https://www.linkedin.com/pub/mariano-faria/o/673/487/es</p> <p><i>Ariel Meyer</i>, General Manager eBay Classifieds https://www.linkedin.com/in/arielmeyer</p> <p>Modera: <i>Nicolas Tejerina</i>, CEO & Cofounder de Navent https://www.linkedin.com/pub/nicolas-tejerina/o/203/3a6</p>
13:15	<p>TRENDS PITCH ECOMMERCE II – LO QUE VIENE EN ECOMMERCE CENTRADO DE RESULTADOS Y CONVERSIÓN.</p> <p>A través de casos prácticos, los expertos nos muestran en 10 minutos las últimas tendencias sobre marketing en Internet con foco en ventas: Marketing en Buscadores, Demand Side Platform DSP, eMail Marketing, Redes Sociales y Mobile para aumentar más de un 40% la conversión</p> <p><i>Juan Martitegui</i>, Co-Founder & CEO Mindvalley Hispano https://www.linkedin.com/in/juanmartitegui</p> <p><i>Lucas Ertola</i>, PPC Online Marketing Manager at Restorando.com https://www.linkedin.com/in/lertola</p> <p><i>Tomas Terra</i>, Online Partnerships Group Google Argentina https://www.linkedin.com/in/tomasterra</p> <p>Modera: <i>Mariano Garrasino</i>, Head Sales, BizDev & Marketing LATAM MercadoPago https://www.linkedin.com/in/mgarrasino</p>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



14:00 BREAK LIBRE | NETWORKING TIME

HORARIOS	CICLO STARTUP CÓMO ABRIR MI CANAL ONLINE	CICLO GESTION MARKETING & COMERCIAL DE UN CANAL ONLINE	CICLO GESTION TECNOLOGIA & OPERACION & LOGISTICA DE UN CANAL ONLINE
	STARTER ECOMMERCE	MANAGER ECOMMERCE	MANAGER ECOMMERCE
15:00	<p>¿CÓMO DESARROLLAR UNA TIENDA ONLINE? Consejos prácticos y todo lo que necesita saber para vender online productos y servicios aprovechando su tienda online y las capacidades multicanales de Internet centradas en clientes.</p> <p>Mariano Rizzi, COO Colppy https://www.linkedin.com/pub/mariano-rizzi/9/815/12 Darío Schilman, CEO IDS Soluciones Ecommerce https://ar.linkedin.com/in/darioschilman</p>	<p>¿CÓMO GERENCIAR Y DEFINIR LOS PROCESOS DE MI TIENDA ONLINE? La importancia de los procesos y la profesionalización del Management para el adecuado gerenciamiento de una tienda online.</p> <p>Sebastián Suarez, Gerente de Sucursales Avenida.com https://ar.linkedin.com/in/sebastiansua rezobligado Lucas Ganly, Jefe de E-Commerce Rapsodia https://www.linkedin.com/pub/lucas-ganly/16/243/783 Sebastian Domenichini, Coordinador Operaciones eCommerce Easy</p>	<p>COMO ELEGIR UNA PLATAFORMA DE ECOMMERCE PARA ASEGURAR ESCALABILIDAD Y RENTABILIDAD DE SU CANAL ONLINE Pasos para definir un adecuado RFP, analisis de costo-beneficio y cómo calcular el TCO (Total Cost Ownership) de mi canal Online. Outsourcing vrs desarrollo in House? Como gerenciar una migración de Plataforma?</p> <p>Nicolás Kobilsky, Director QBK Consulting https://ar.linkedin.com/pub/nicolas-kobilsky/0/b87/320</p>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



Sebastian Ezequiel Po,
Co-Founder & CTO Lyracons
<https://ar.linkedin.com/in/sebaspo>
Moderador: **Damian Massino**,
Socio Gerente NetOne y
TornadoStore
<https://ar.linkedin.com/in/dmassino>

<https://www.linkedin.com/pub/sebastian-domenichini/6a/476/472>
Modera: **Claudia Zelazny**, Jefe de
Nuevos Negocios Andreani
<https://www.linkedin.com/pub/claudia-zelazny/14/165/377>

Diego Natan Gorischnik, CEO
E3ecommerce
<https://ar.linkedin.com/pub/diego-gorischnik/38/835/870>
Ariel Schwartzapel, Director Allytech
Cloud Hosting
<https://ar.linkedin.com/pub/ariel-schwartzapel/24/222/960/en>
Moderador: **Nicolás Gore**, Director
SemExpert Ecommerce
<https://ar.linkedin.com/in/nicolasgore>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



<p>16:00</p>	<p>¿CÓMO ENTREGAR LOS PRODUCTOS VENDIDOS EN MI TIENDA ONLINE?</p> <p>Todo lo que necesita saber para implementar y gestionar la logística de una tienda online para lograr una experiencia de compra positiva.</p> <p>Karina Rosanki, Gerente de Operaciones Grisino https://www.linkedin.com/pub/karina-rozanski/68/145/735</p> <p>Ana Bernardi, Responsable de eCommerce de Vitamina / Uma https://www.linkedin.com/pub/ana-bernardi/91/ab3/ba3</p> <p>Priscilla Maciel, Directora AlmaShopping.com https://www.linkedin.com/in/priscillamaciel</p> <p>Moderador: Martin Urquizo, Jefe de Negocios Online OCA https://www.linkedin.com/in/martinurquizo</p>	<p>COMO MEJORAR EL ROI A TRAVES DE ESTRATEGIAS DE PERSONALIZACION, CLUSTERIZACION Y SEGMENTACION</p> <p>¿Cómo es posible aumentar la conversión, incrementar la rentabilidad y mejorar la experiencia de compra online a través de Bigdata, Business Intelligence y Customer Engagement Management?</p> <p>Sebastian Kuntz, Intenational Business Development Tripolis Solution https://www.linkedin.com/pub/sebastian-kuntz/2/b41/ba7</p> <p>Sebastián Laneman, CEO AdInnovation https://www.linkedin.com/pub/sebastian-laneman/9/117/718</p> <p>Daniele Barracas, Commercial Business Manager Latin America & Caribbean Salesforce https://www.linkedin.com/pub/daniele-barracas/25/869/131/es</p> <p>Tomás Rigazzi, Sales Representative Return Path</p>	<p>LOGISTICA, FULFILLMENT Y ATENCIÓN AL CLIENTE CENTRADOS EN MEJORAR LA EXPERIENCIA DE COMPRA ONLINE.</p> <p>¿Cómo lograr que el proceso post checkout sea un aliado en mejorar la experiencia de compra, aumento de la fidelización y tasa orgánica de recompra?</p> <p>Francisco Murray, Co-Founder & COO Paez https://www.linkedin.com/pub/francisco-murray/4a/583/958</p> <p>Andre Parisier, Planificación y Estrategia BigBox https://www.linkedin.com/pub/andr%C3%A9-parisier/6a/8b/317</p> <p>Marcio Arnecke, Senior Marketing Manager Zendesk Moderador: Tomás Allende, Founder SHIPNOW https://www.linkedin.com/in/tomasallende</p>
--------------	---	--	--

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



<https://br.linkedin.com/pub/tomás-rigazzi/4b/72a/542>

Moderador: **Andrés Zaied**,

Gerente Digital Musimundo

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

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



¿CÓMO COBRAR EN MI TIENDA ONLINE?

Consejos prácticos y todo lo que necesita una Tienda Online para cobrar productos y servicios en forma segura.

Matias Fainbrum, General Manager GlobalCollect

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

Mar Fernández, Business Development Manager MercadoPago

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

Javier Buitrago, Country Manager PayU

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

Marcelo Galindez, General Manager Decidir

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

Moderador: **Salvador Celia**, Director yacare.com

¿CÓMO DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA MOBILE EN LA PRÁCTICA?

Casos Prácticos de Mobile & Geolocalización: Como utilizarlo para mejorar el ROI Online. Donde y como invertir para desarrollar una tienda que responda al concepto mobile first. Responsive Vrs APPs.

Jorgelina Striedinger, Latin America Business Development Director Digital Element

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

Moritz Wolff, Director Comercial Sociomantic

<https://br.linkedin.com/in/moritzwolff>

Moderador: **Federico Cofman** Head of Sales - Argentina & Rest of LATAM MercadoLibre.com

<https://www.linkedin.com/pub/federico-cofman/1b/693/142>

BUENAS PRACTICAS CENTRADAS EN LA GENERACION DE CONFIANZA Y MEJORA DE LA EXPERIENCIA DE COMPRA ONLINE.

¿Cómo lograr que el proceso post checkout sea un aliado en mejorar la experiencia de compra, aumento de la fidelización y tasa orgánica de recompra? Análisis casos prácticos de éxito

Gabriela Szlak, CEO Pactanda & Directora Programa RED/ODR en el Instituto Latinoamericano de Comercio Electronico eInstituto

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

Mateo Navarra, Jefe de eCommerce Tarjeta Naranja

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

Tomás Grimoldi, Gerente de Ventas Online y Atención al Cliente La Casa del Audio

<https://www.linkedin.com/pub/tom%C3%A1s-grimoldi/42/a24/292>

Moderador: **Leandro Gonzales Frea**, Abogado Derecho Informático y Nuevas

17:00

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



<https://www.linkedin.com/pub/salvador-alejandro-cel%C3%ADa/8/475/a35>

Tecnologías
<https://www.linkedin.com/in/leandrogonzalezfrea>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



¿CÓMO GENERAR CLIENTES A TRAVÉS DE INTERNET?

Consejos prácticos y todo lo que necesita saber una PyME o emprendedor para armar e implementar un Plan de eMarketing centrado en Conversión y Generación de Clientes.

Joaquín Aranguren, Co-Founder PrimeClub

<https://www.linkedin.com/pub/joacu%C3%ADn-aranguren/21/1bb/800/es>

Julian Drault, Director emBlue Email Marketing

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

Matias Casoy, Director y Co-Fundador Linio Argentina

<https://ar.linkedin.com/pub/matias-casoy/18/451/745>

Moderador: **José Martínez**, Director de Operaciones OWO

OMNICHANNEL EN LA PRACTICA. COMO INTEGRAR EL CANAL ONLINE CON EL OFFLINE

Análisis de casos para lograr experiencias eficaces omnichannel: Precios Diferenciados por canal, Captura de datos y análisis de comportamiento de los consumidores por canal y mucho más.

Ana Laura Fleba, eCommerce Manager Sodimac

<https://www.linkedin.com/pub/ana-laura-fleba/8/b92/9a6>

Mauro Broggi, eCommerce Manager Frávega

Mariano Oriozabala, CEO Brandlive

<https://ar.linkedin.com/in/marianooriozabala>

Moderador: **Lucas Landesman**, Chief Operating Officer Dafiti

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

¿CÓMO LOGRAR UNA TIENDA ONLINE ESCALABLE Y DE ALTA PERFORMANCE?

Estrategias para aprovechar eventos masivos para lograr aumento de conversión pre y post click. Estudio de casos y lecciones aprendidas en el Cybermonday & Hotsale.

Roberto Cibrian, CEO NDW

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

Fernando Zarate, Gerente de Desarrollo de Autogestión e eCommerce en Telecom Personal

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

Moderador: **Mario Javier Contreras**, Gerente eCommerce Boating

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

18:00

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



[ps://www.linkedin.com/in/joseymartinez](https://www.linkedin.com/in/joseymartinez)

20:00 ECOMMERCE NIGHT BUENOS AIRES 2015

STARTER ECOMMERCE	Personas que recién comienzan a vender online.
MANAGER ECOMMERCE	Personas que administran un canal de ventas online.

CONTENIDOS Y ACTIVIDADES ESPECIALES

	ECOMMERCE START UP COMPETITION		CICLO DOCTOR WEB	
	15:00	15:50	17:00	19:00
	ELEVATOR PITCH I Startups presentan su proyecto	ELEVATOR PITCH II Startups presentan su proyecto	Análisis de Casos con Foco en CONVERSIÓN I	Análisis de Casos con Foco en CONVERSIÓN II
	ECOMMERCE eCONVERSION WORKSHOP POWERED VTEX & THINK THANK Aprenda junto a los expertos regionales, cómo aumentar la facturación y rentabilidad de su tienda online a través del análisis de 40 casos prácticos para aumentar en +40% la conversión. La "biblia" de los KPI's, usabilidad y estrategias de marketing online, pre y pos click en la práctica 15:30 17:00 SALON JACARANDA PISO 5 :: ACTIVIDAD CON INSCRIPCION PREVIA			

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



ECOMMERCE CROSBORDER WORKSHOP POWERED BID & GCBA

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

15:00 | 19:00 SALON QUEBRACHO PISO 5 :: ACTIVIDAD CON INSCRIPCIÓN PREVIA

SALÓN EXPOSICIÓN

SERVICIOS
DE APOYO

SOLUCIONES
PARA ECOMMERCE

CASOS
DE ÉXITO

INSTITUCIÓN
DE APOYO

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



JURADOS ECOMMERCE STARTUP COMPETITION

PRESIDENTE DEL JURADO: **Silvia Torres Carbonell**, Directora del Centro de Emprendedores del IAE Business School <https://www.linkedin.com/pub/silvia-torres-carbonell/0/390/21/es>

Marta Cruz, NXTP Labs <https://www.linkedin.com/in/cruzmarta>

Juan Francisco Di Nucci, Managing Partner Tomorrow Digital
<https://www.linkedin.com/in/juanfranciscodinucci/es>

Santiago Pinto Escalier, CEO MOTORMAX <https://www.linkedin.com/in/santiagopinto>

Cecilia Membrado, Founder & CEO RenováTuVestidor.com
<https://www.linkedin.com/pub/cecilia-membrado/8/3a8/403>

Álvaro Lame, Director Netgate y Vice presidente CEDU
<https://www.linkedin.com/pub/alvaro-lam%C3%A9/49/355/3b2>

Tomás Costanzo, CoFounder & CEO Campus Emprearear <https://www.linkedin.com/in/tomascostanzo>

Martín De los Santos, VP De Finanzas y Desarrollo Corporativo Mercadolibre
<https://www.linkedin.com/pub/martin-de-los-santos/30/ab7/287>

Leandro Gancedo, IT Mobile Application Manager Personal Argentina
<https://ar.linkedin.com/pub/leandro-gancedo/2/38b/60a>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



EXPERTOS INVITADOS CICLO DOCTOR WEB Clínicas Integrales para Tiendas Online

COORDINADOR GENERAL DEL CICLO DOCTOR WEB: Leandro Teira, Project Manager Teira Consulting
<https://www.linkedin.com/pub/leandro-teira/16/230/357>

Francisco Mato, Director Creativo Fizzmod <https://www.linkedin.com/in/franciscomato>

Pablo Moretti, Product Development Manager MercadoLibre.com <https://www.linkedin.com/in/pablomoretti/es>

Guido Boulay, Business Development Director Latam MailUp <https://www.linkedin.com/in/guidoboulay>

Julian Cecchi, Support Manager & eCommerce Consultant VTEX <https://www.linkedin.com/in/juliancecchi/es>