

Lic

LOGISTIC *i*NNOVATION CONFERENCE

The 'wow' factor for customer success

Sorprenda a los clientes a través de la innovación

16 DE OCTUBRE | SANTIAGO, CHILE



Keynote Speaker

Rohit Sodho

Líder de transporte & logística en Europa para Amazon y experto en estrategias innovadoras en la logística multicanal

OTRAS PONENCIAS

- *Digital supply chain management: tendencias e insights*
- La disrupción, la innovación constante y la percepción del cliente
- Los desafíos de la economía de ahora y el futuro de los nuevos negocios

+ CASOS DE ÉXITO DE AMÉRICA LATINA



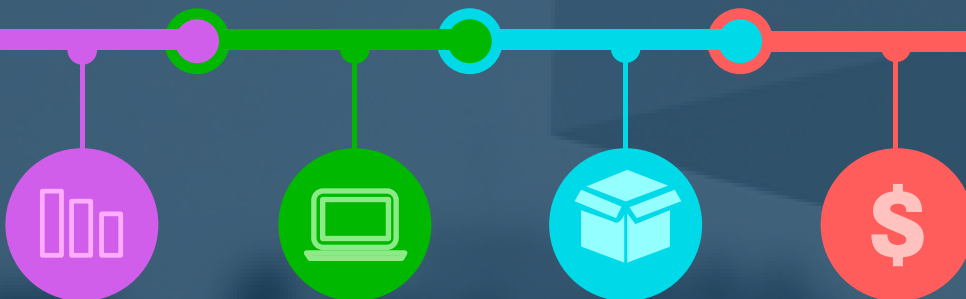
LOGISTIC iNNOVATION CONFERENCE

El área de logística está experimentando una importante transformación a medida que nuevas soluciones tecnológicas entran en el uso cotidiano, impulsadas por las tendencias del mercado. Hoy en día, los consumidores prefieren cada vez más comprar en línea, exigiendo que los productos lleguen a sus manos con mayor rapidez, apelando a la inmediatez y calidad del e-commerce, lo que obliga a las empresas a implementar cambios a corto y largo plazo.

Para lograr vencer las adversidades, las empresas deben estar atentas a las últimas tendencias mundiales y regionales para poner en marcha un plan de acción que logre brindar respuestas rápidas y personalizadas al mercado, tal como la solución de la “última milla”.

En este contexto, Seminarium trae a Chile un evento único, con expertos mundiales para **guiar su estrategia de e-commerce y logística a través de la innovación y la tecnología, fidelizando y sorprendiendo a sus clientes.**

LA ACELERADA TRANSFORMACIÓN DE LA LOGÍSTICA IMPULSADA POR E-COMMERCE



PRINCIPALES TENDENCIAS

Fusiones y adquisiciones crecientes en la industria del e-commerce.

IMPULSOR DE MERCADO

Creciente industria del e-commerce.

IMPULSOR DE MERCADO

Penetración creciente del e-commerce en la industria de bienes de consumo.

PRONÓSTICO

Se proyecta que el mercado alcanzará los USD 161.880 millones en 2021.

Fuente: technavio, 2017

POR QUÉ ASISTIR

- Entenderá cómo una logística de distribución eficiente garantiza una mayor satisfacción del cliente.
- Conocerá estrategias para que todo el proceso logístico esté alineado con las demás áreas de la empresa buscando siempre el aumento del desempeño y de la satisfacción del cliente.
- Comprenderá por qué la logística requiere precisión, rapidez, bajo tiempo de respuesta y un alto nivel de servicio post-venta.
- Descubrirá cómo la transformación digital en la logística afecta el desempeño de las tiendas online.

SPEAKERS



ROHIT SODHA | ALEMANIA & AUSTRIA

AMAZON DEVICES | COUNTRY LEAD – TRANSPORTATION

Líder empresarial experimentado, ha trabajado para varias empresas *Fortune 100* y diversas startups en varios sectores. Actualmente, Rohit es country lead de Amazon a cargo del transporte para Alemania y Austria. Adoptó un enfoque metódico para las diversas opciones estratégicas en la logística multicanal. También fue director senior de soluciones e innovación para el cliente en DHL Alemania, Deutsche Post AG entre otras. Rohit es alumni de Harvard Business School, apasionado por las soluciones en sostenibilidad.

Sesión:

Innovation through logistics - The 'wow' factor for customer success

Innovación a través de la logística - El factor "wow" para el éxito del cliente

El mundo de los negocios está cambiando a un ritmo nunca visto y los actuales modelos de logística están siendo altamente afectados y quedando obsoletos. Dentro del proceso de compra, la logística asume un rol crucial para poder cumplir con la promesa y valor de la empresa a sus clientes. El pedido con un solo clic, la entrega al día siguiente y la agilidad de respuesta, son la nueva forma de cerrar el proceso de venta que afecta a todos las áreas e industrias. ¿Cómo adaptar su cadena de abastecimiento a un mundo donde las entregas pasarán a ser realizadas por aviones no tripulados, drones, etc? ¿Es la tecnología la única clave para la innovación y la disrupción?

"La logística juega un papel crucial para poder cumplir con la promesa de su empresa a sus clientes. El pedido con un solo clic y la entrega al día siguiente, son la nueva norma."

MARIA CLARA BATALHA | BRASIL | NESTLÉ | HEAD OF E-BUSINESS

13 años de experiencia en e-commerce en empresas como Nestlé, Mondelez, Luiza Magazine y Lojas Americanas. Fue responsable del desarrollo del área de ventas digitales en Mondelez Brasil, siendo pionera en la creación de tiendas de consumo y la plataforma B2B para minoristas. En Magazine Luiza, desarrolló Magazine Você, primer e-commerce social en Brasil, ganador de varios premios en el mundo. Actualmente lidera el negocio de comercio electrónico corporativo de Nestlé, además de las tiendas Emporio Nestlé.

Sesión:

Vender una experiencia y no un producto

PABLO RUIZ | CHILE | EXPERTO EN INNOVACIÓN Y MODELOS DE NEGOCIO

Conferencista, columnista y asesor, experto en innovación y modelos de negocios. Es fundador de la consultora CoPiloto Empresarial y de Fundación Sikna para la educación financiera escolar. Ha implementado y potenciado modelos *route-to-market*, *direct store delivery* y ha entrenado a equipos en Toyota, Ripley, BancoEstado, Consorcio, Entel y Nestlé, entre otros. Profesor en postítulos y consultor senior, FEN – U. de Chile. Profesor MBA y Magíster en Gestión Minera, U. Católica del Norte.

Sesión:

Orquestando cadenas que capturen valor

OTROS SPEAKERS POR CONFIRMAR

"Para tomar la decisión correcta, siempre hay que empezar por el cliente y trabajar hacia atrás. Cada necesidad particular - calidad, rapidez de entrega, transparencia, facilidad de entrega o de devolución - requiere un enfoque logístico específico."

- ROHIT SODHA



PROGRAMA

8:00 | ACREDITACIÓN | COFFEE DE BIENVENIDA

9:00 a 10:30 | SESIÓN 1

ROHIT SODHA: *The 'wow' factor for customer success*

- La innovación constante y la mejora no-gradual.
- La disrupción y la ausencia de cambio.
- La percepción del cliente y la no-inteligencia de mercado.

10:30 a 11:00 | NETWORKING & COFFEE BREAK

11:00 a 11:45 | SESIÓN 2

MARIA CLARA BATALHA: *Vender una experiencia y no un producto*

11:45 a 12:30 | SESIÓN 3

Omnichannel: *Cada canal es una filial*

12:30 a 14:00 | ALMUERZO

14:00 a 15:30 | SESIÓN 4

ROHIT SODHA: *The 'wow' factor for customer success*

- Estudio de caso de transformación de negocios exitosa: **BestBuy**.
- Estudio de caso de tecnología disruptiva: **Uber**.

15:30 a 16:00 | NETWORKING & COFFEE BREAK

16:00 a 17:30 | SESIÓN 5

PABLO RUIZ: *Omnichain: Orquestando cadenas que capturan valor*

- Desafíos en la economía del ahora.
- *Digital supply chain management*: tendencias e *insights*.
- Modelos de negocios desde el futuro: integrando la cadena de valor.

* PROGRAMA SUJETO A CAMBIOS



Programa con traducción
simultánea inglés - español



CONGRESOS DE CLASE MUNDIAL

Cada año, Seminarium trae a América Latina expertos de prestigio internacional que presentan las últimas tendencias, mejores prácticas y conceptos en formato de conferencias magistrales.

OTROS EVENTOS 2019

CUSTOMER
EXPERIENCE
CONFERENCE
The Journey

THE ANNUAL
HR
CONFERENCE

— NEXT —
GENERATION
ENTERPRISE
CONFERENCE

— THE —
DISNEY
WAY

THE WHARTON
LATIN AMERICAN
CONFERENCE
TOUR

DIGITAL
TRANSFORMATION
IN HEALTHCARE

M
i
C | MARKETING
INNOVATION
CONFERENCE

CUSTOMER EXPERIENCE
IN HEALTHCARE



Inspiring Your Full Potential

Seminarium es la **empresa N°1 en actualización** y perfeccionamiento ejecutivo en América Latina. Un aliado para el desarrollo, crecimiento y éxito profesional. Un espacio de conocimiento único, capaz de generar experiencias transformadoras para mentes profesionales sin límites.



Red de expertos, líderes, personajes influyentes y visionarios de relevancia internacional.



Contenido actualizado de primer nivel.



Alianza con las mejores escuelas de negocios del mundo.



Networking con ejecutivos del más alto nivel.

Lic | LOGISTIC iNNOVATION CONFERENCE

16 DE OCTUBRE | SANTIAGO, CHILE

HOTEL MARRIOT SANTIAGO | Av Presidente Kennedy 5741, Las Condes

CUPOS LIMITADOS

VALOR
INDIVIDUAL



UF 23

GRUPO
CORPORATIVO
3 a 5 Ejecutivos



UF 19,5*

MESA
CORPORATIVA
6 a más Ejecutivos



Consulte por valores
preferenciales

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del congreso, en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimice el rendimiento de sus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incremente el ROI sobre sus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



Sponsors



Apoyan



Media Partners



www.seminarium.com



/seminariumchile



/seminariumchile



@seminariumchile