

A maior série mundial de conferências sobre **eCommerce** pela terceira vez no maior mercado da **América Latina!**



3ª Edição

International Keynote Speakers



Pinny Gniwisch
EVP Business Development
ICE.COM



Michael Weiss,
Director of online retail, Global Operations,
MARRIOTT INTERNATIONAL



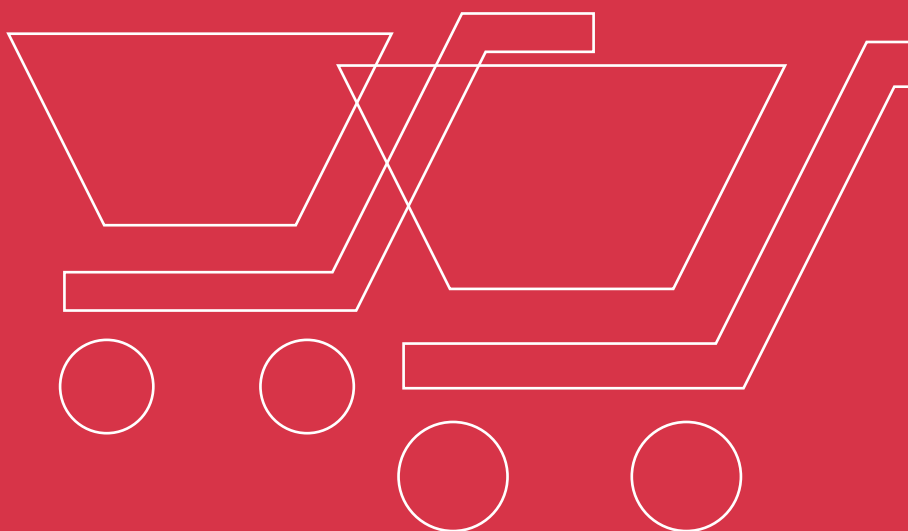
Erick Barney
Former VP of Marketing
MOTORCYCLE SUPERSTORE INC.



Shannon Kelly,
Director eCommerce Channels,
UNITED AIRLINES



Chris Amenechi
VP Revenue Management
PORTER AIRLINES



27 a 29 de Outubro de 2014
São Paulo – Brazil

Inscreva-se! Tel: +1 416-597-4784 | email: etailbrazil@wbresearch.com | Web: www.etailbrazil.com

PATROCÍNIO:



ORGANIZAÇÃO





Prezado Profissional,

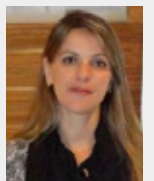
eTail Brazil faz parte da série global eTail, líder em conferências sobre e-commerce e reúne varejistas e provedores de soluções através de um networking qualificado e promoção das melhores práticas para o mercado mais interessante da América Latina.

O rápido crescimento do ecommerce no Brasil tem sido incentivado por uma população diversificada de compradores on-line, o crescimento da base de usuários móveis e a oferta cada vez mais sofisticada pelos players do mercado. No entanto, os varejistas no Brasil tem muito a fazer para garantir que as suas empresas de comércio eletrônico estejam preparadas para o crescimento em longo prazo. Desafios como a necessidade de criar uma experiência online mais atraente para os compradores, porém com custos rigidamente controlados, são alguns dos fatores que impactam o dia a dia dos profissionais deste mercado.

Este ano, a **3ª edição de eTail Brazil** vai se concentrar nestas barreiras e quais as reais oportunidades para os varejistas brasileiros, como estratégias para otimização da taxa de conversão, a escolha da plataforma adequada para assegurar o desenvolvimento e a rentabilidade do negócio, mobile e social media, estratégias para o crescimento e melhoria da experiência do cliente.

Programe-se e venha fazer parte da próxima geração do varejo online no Brasil!

Nos vemos em outubro!



Lariza Carrera
Conference Director, Latin America
eTail

etailbrazil.com

Conheça as melhores práticas que irão impulsionar o seu negócio de comércio eletrônico

Novidades de 2014:

- +40 executivos de e-commerce participando como palestrantes
- 5 International Keynote Speakers
- eCommerce Optimization Day
- Networking exclusivo com mais de 200 varejistas!

Por que você deve participar de eTail Brazil 2014?

1. Para compreender como crescer de forma sustentável as vendas de comércio eletrônico e alcançar um retorno adequado sobre o investimento
2. Para tornar-se mais relevante e conveniente para os seus clientes através do desenvolvimento de experiências on-line focadas, que aumentam o lifetime value
3. Para entender como a otimização de estratégias de comércio eletrônico pode garantir maiores taxas de conversão por meio do engajamento dos clientes
4. Para avaliar as plataformas de comércio eletrônico disponíveis que asseguram o desenvolvimento e a rentabilidade do seu e-business
5. Para explorar como seus colegas e concorrentes têm usado as mídias sociais para interagir com os consumidores e melhorar o engajamento da marca
6. Para conhecer as iniciativas de ponta para criar uma experiência única que leva a fidelidade à marca

Perspectivas e insights de diferentes players que estão ajudando a moldar o futuro **do e-Commerce no Brasil!**



Conheça as experiências das empresas líderes do mercado brasileiro e transforme sua organização:

Alexandre Serodio
Founder and CEO
[BELEZANAWEB](#)

Ana Araujo
CEO
[MUNDI](#)

Anderson Ferreira Martins
Gerente Corporativo de Comércio Eletrônico
[CORREIOS](#)

André Alves
Head of eCommerce Business Unit
[LOJAS RENNER/CAMICADO](#)

Andrea Rufino
Country Manager
[ATRAPALO BRAZIL](#)

Bruno Campos
eCommerce Director
[NIKE](#)

Bruno Pereira
Diretor de TI
[HOTEL URBANO](#)

Chris Amenechi
VP Revenue Management,
[PORTER AIRLINES](#)

Christiane Bistaco
CMO and Commercial Director
[BELEZANAWEB](#)

Daniel Blumenthal
Product Design & Mobile Manager
[PEIXE URBANO](#)

Debora Capobianco
Marketing Director Brazil,
[PRIVALIA](#)

Douglas Costa
Gerente de Marketing e Comunicação
[NETSHOES](#)

Douglas Pedrosa
Diretor Executivo
[UNIFLORES.COM](#)

Edson Cruz
Gerente Geral de eCommerce
[LIVRARIA DA FOLHA](#)

Emerson Facunte
Gerente de Sistemas de eCommerce,
[SARAIVA](#)

Erick Barney
Former VP of Marketing
[MOTORCYCLE SUPERSTORE INC.](#)

Fábio Marques Ferreira
eCommerce Director

Fabio Marão
Interactive Marketing Manager
[AZUL LINHAS AEREAS BRASILEIRAS](#)

Fabio Pereira
Diretor de eCommerce
[SEPHORA](#)

Fabio Villela Dourador
Diretor
[LOJA DO BEBE](#)

Fatima Bana
Head of eCommerce and Marketing
[TAM VIAGENS](#)

Felipe Morais,
Diretor de Planejamento, Atendimento e
Novos Negócios
[TOPDEALS](#)

Gil Giardelli
Teacher
[ESPM BUSINESS SCHOOL](#)

Guilherme Farinelli
Diretor de eCommerce
[SARAIVA](#)

Joaquim Dias
CIO
[LIVRARIA CULTURA](#)

Jose Carlos Rodrigues
Diretor
[DISNEY INTERACTIVE
BRASIL & ESPM](#)

Leandro de Carvalho Alves
E-Commerce Operation Manager
[E-FACIL.COM.BR \(Grupo Martins\)](#)

Luiz Felipe Bay
Diretor de Vendas Corporativas e Multicanal
[RAIADROGASIL](#)

Mauricio Salvador
Presidente
[ABCComm](#)

Michael Sherwood
VP of Customer Experience
and Fulfillment Operations
[FRIDOM.COM.BR](#)

Michael Weiss
Director of online retail, Global Operations,
[MARRIOTT INTERNATIONAL](#)

Patrick Marquart
eCommerce Manager
[POLISHOP](#)

Pedro Guasti
VP Relações Institucionais
[BUSCAPE COMPANY](#)

Pinny Gniwisch
EVP Business Development
[ICE.COM](#)

Reinaldo Leite
CEO & Founder
[FASTRUNNER](#)

Renan Tuci Ubeda
eCommerce e Canais Digitais
[MULTIPLUS S.A.](#)

Ricardo Cabianca
CEO - Diretor Geral
[SEPHA.COM.BR](#)

Roberto Wajnsztoł
E-Commerce Director

Shannon Kelly
Director eCommerce Channels
[UNITED AIRLINES](#)

Thalia Ferretti
Business Development Director
[FORRESTER RESEARCH](#)

Vanda Dias
Gerente de eCommerce
[HOPE](#)



Faça parte da próxima geração
de **eCommerce** no **Brasil**
e crie um ambiente **mais**
atraente na experiência on-line
para os seus **consumidores**

Quem você vai encontrar no eTail Brazil?



eTail Brazil faz parte da série global eTail, líder em conferências sobre e-commerce e reúne, em sua terceira edição brasileira, varejistas e provedores de soluções para realizar um networking qualificado e compartilhar as melhores práticas do mercado mais interessante da América Latina.

Você deve participar se:

- Você é um varejista em busca de fortalecer sua presença online no Brasil;
- Você é um fornecedor de soluções que deseja encontrar-se com os 200 principais varejistas que estão direcionando o mercado de e-commerce brasileiro.

Indústrias:

Artigos esportivos, acessórios, produtos de beleza, eletrônicos, computadores, artigos para casa, presentes, livros, revistas, assinaturas em geral, descontos, cupons, música, arte, filmes, flores, artigos de luxo, saúde, cuidados pessoais, utensílios para escritório, companhias aérea, turismo, lojas de departamento, serviços financeiros, bens de consumo e muito mais!

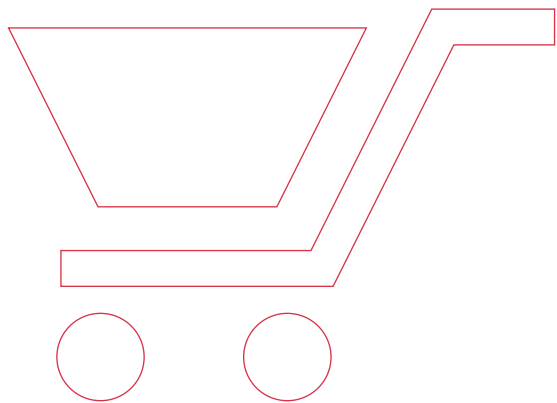
Você encontrará no eTail Brazil

CEOs, Presidentes, SVPs, VPs e Diretores das áreas de:

- Customer Experience
- Customer Service/ CRM
- eCommerce
- Varejo
- Email Marketing
- Information Technology
- Marketing
- Mobile Marketing & M-Commerce
- Omni-Channel Marketing
- SEM/SEO
- Social Media & Commerce
- Web Analytics



etailbrazil.com



“O evento foi ótimo, muito bem organizado, conteúdo qualificado, gostei de tudo.”

Fernando Lugo, Gerente de Inteligência de mercado Latam, **Walmart.com**

etailbrazil.com

PATROCÍNIO:



ORGANIZAÇÃO





eCommerce Optimization Day

8:00 Continental Breakfast & Registration

8:40 Welcome Remarks

Lariza Carrera, Event Director, **eTail Brazil 2014**

8:45 Chairperson's Opening Address

9:00 Tendências do comércio eletrônico no Brasil - O que esperar do futuro?

O mercado brasileiro de varejo on-line de hoje é de \$ 15 bilhões e permanece como o maior da América Latina. O rápido crescimento está sendo impulsionado por uma população diversificada de compradores on-line, o crescimento da base de usuários móveis e a oferta cada vez mais sofisticada pelos varejistas. No entanto, os varejistas no Brasil tem muito a fazer para garantir que as suas empresas de comércio eletrônico estejam posicionadas para o crescimento em longo prazo. Atualmente, eles enfrentam um duplo desafio: a necessidade de criar uma experiência online mais atraente para os compradores, enquanto os custos são rigidamente controlados, a fim de alcançar a rentabilidade desejada.

Thalia Ferretti, Business Development Director, **FORRESTER RESEARCH**

9:30 Utilizando estratégias e ferramentas on-line de personalização para obter melhor relacionamento com os seus clientes

- Compreenda como personalizar seu site com as características únicas de sua marca e torná-lo muito mais atraente
- Estratégias desenvolvidas para oferecer um atendimento que ultrapasse o as expectativas dos clientes

Andrea Rufino, Country Manager, **ATRAPALO BRAZIL**

10:00 INTERNATIONAL CASE STUDY: Convergência móvel inspirando novas tendências de experiências de clientes e aplicações

Os varejistas no Brasil estão olhando para provedores de serviços móveis para orientar sua tomada de decisão e garantir que a compra e implementação de soluções mobile seja perfeita. Vamos falar sobre como usar a tecnologia móvel para conduzir seus consumidores a visitar o seu site com mais frequência e gastar mais com este estudo de caso internacional.

- Como desenvolver uma plataforma móvel que seja mais amigável e atraente
- O impacto e execução do comércio móvel
- Avalie como o mobile commerce vai impactar o comportamento do consumidor

Pinny Gniwisch, EVP Business Development, **ICE.COM**

10:30 Morning Refreshment & Networking Break

11:05 A escolha da plataforma de eCommerce correta para garantir o desenvolvimento e rentabilidade do seu e-business

- O que você precisa saber para tomar esta decisão?
- Terceirizar a plataforma ou desenvolvê-la em casa?
- A migração da plataforma antiga para a nova: como garantir o sucesso da operação?

Joaquim Dias, CIO, **LIVRARIA CULTURA**

11:35 A transformação do varejo tradicional para uma estratégia multicanal - Como uma loja especializada vê a importância do multicanal para atingir a rentabilidade

- Faturamento é igual a lucratividade?
- Formação de preço: Você realmente sabe fazer?

Reinaldo Leite, CEO & Founder, **FASTRUNNER**

12:05 Capturando mais o comportamento e dados do consumidor através de sua campanha de e-mail

- Estratégias para a retenção de consumidores através de e-mails consistentes, direcionados e relevantes
- Quais são as tendências no e-mail hoje?
- Como você está segmentando o e-mail?

Fabio Pereira, Diretor de eCommerce, **SEPHORA**

13:05 Almoço

13:35 Painel de Discussão: Maximizando suas taxas de conversão hoje: como você pode aumentar suas taxas de conversão e aproveitar ao máximo o tráfego gerado

Essa discussão vai examinar os principais fatores de conversão e destacar exemplos de empresas que estão liderando o caminho em converter seu tráfego. Também vamos discutir como as taxas de conversão estão diretamente ligadas à satisfação do cliente. Em seguida, avaliaremos as ferramentas disponíveis e tecnologias que podem ajudar a aumentar e otimizar suas taxas de conversão.

Renan Tuci Ubeda, eCommerce e Canais Digitais, **MULTIPLUS S.A.**

Debora Capobianco, Marketing Director Brazil, **PRIVALIA**

14:10 INTERNATIONAL CASE STUDY: Maximizando suas estratégias em todos os canais para impulsionar as vendas

Confira as estratégias implementadas por este varejista para promover a difícil integração dos canais online e offline, e avaliar as soluções desenvolvidas para garantir o sucesso das operações multicanal.

- Compreenda como a experiência do cliente é a soma de todos os pontos de contato e as interações em todos os canais
- Como os varejistas multicanal mudaram para atender às necessidades dos consumidores?
- Alinhando o e-Commerce com outros canais de vendas para aumentar a receita e o lifetime value do cliente

Chris Amenechi, VP Revenue Management, **PORTER AIRLINES**

14:40 Afternoon Refreshment & Networking

15:10 Avaliando o objetivo das mídias sociais para descobrir o impacto e o que elas significam para a sua organização

Esta apresentação irá ajudar os varejistas a desenvolver uma compreensão mais profunda das ferramentas disponíveis que influenciam os consumidores através das mídias sociais.

- Criação do relacionamento com os clientes em mídias sociais e como medi-la
- Tendências em redes sociais
- Aproveitando o uso das mídias sociais para monitorar as necessidades do cliente e melhorar diretamente a experiência
- Examinando como os padrões de compra dos consumidores estão mudando devido à mídia social

Gil Giardelli, Teacher, **ESPM BUSINESS SCHOOL**

15:40 Interactive Roundtables

16:40 Encerramento do Primeiro Dia da Conferencia

16:50 eTail Brazil Welcome Reception in the Solutions Zone

Relaxe e aproveite o cocktail de abertura do eTail!

PATROCÍNIO:



Pricing Perfected.



ORGANIZAÇÃO



WORLDWIDE BUSINESS RESEARCH

INTERACTIVE ROUNDTABLES

Tópicos potenciais incluem:

MESA 1: Melhores práticas de natural e paid search

MESA 2: Integração online & offline de canais de varejo

MESA 3: Plataformas de eCommerce para a excelência em omni channel

MESA 4: Seleção de plataformas de pagamento que atendam às necessidades de diferentes perfis de consumidores

MESA 5: Recomendações de e-mail personalizados para aumentar a receita e valor da vida do cliente

MESA 6: Mobile + tablet usability & design

AGENDA

Terça-feira, 28 de outubro de 2014



Estratégias para crescimento e melhorias na experiência do cliente

8:00 Continental Breakfast & Registration In The Solutions Zone

8:40 Welcome Remarks

Lariza Carrera, Event Director, **eTail Brazil 2014**

8:45 Chairperson's Opening Address

9:00 Avaliando como as empresas estão utilizando as mídias sociais para se envolver, interagir e conquistar clientes

Muitos varejistas se esforçam para entender como utilizar ferramentas de redes sociais para envolver e criar um relacionamento com o cliente. Participe desta apresentação e veja em primeira mão o impacto positivo que as redes sociais podem ter em seu negócio.

- Como integrar ferramentas de redes sociais em seu site
- Principais desafios em mídias sociais e as estratégias para superá-los
- Alavancando as mídias sociais para prover conteúdo

Jose Carlos Rodrigues, Director, **DISNEY INTERACTIVE BRASIL & ESPM**

9:30 Solution Provider Case Study

10:00 Desenvolvimento de experiências on-line focadas, que aumentam o lifetime value de seus clientes e prospects

A inovação contínua é necessária para aumentar a qualidade da experiência do cliente. Nesta sessão, aprenda a inovar em uma indústria em rápida transformação através de experiências personalizadas para os consumidores.

- Como você pode aumentar o lifetime value de seus clientes mais facilmente?
- De que forma aumentar a relevância da sua mensagem

Erick Barney, Former VP of Marketing, **MOTORCYCLE SUPERSTORE INC.**

10:30 Morning Refreshment & Networking Break

11:15 Painel de Discussão: Avaliando as estratégias de integração multi-channel que melhoram a experiência do cliente, fidelizam e aumentam as vendas

Participe deste painel e aprenda a desenvolver uma estratégia de omnichannel, alcançando a integração em todos os canais e envolvendo o seu consumidor de forma eficaz.

- Conheça estratégias de marketing e varejo multicanal inovadoras
- Construção de uma estratégia de omnichannel eficaz que inclui todos os pontos de venda
- Integrando as operações para melhoria da experiência omnichannel

Guilherme Farinelli, Diretor de eCommerce, **SARAIVA**

Vanda Dias, Gerente de eCommerce, **HOPE**

Michael Sherwood, VP of Customer Experience and Fulfillment Operations,

FRIDOM.COM.BR

Ana Araujo, CEO, **MUNDI**

11:45 Solution Provider Case Study – Mobile

Jonathan Wolf, Chief Product Officer, **CRITEO**

12:15 Vendendo a história

O novo marketing é o velho marketing. Storytelling - O marketing de conteúdo agora é uma das maneiras mais eficazes para melhorar não só o seu SEO, mas para engajar prospects e clientes. Ele pode ser uma maneira eficaz de diferenciar sua marca, gerando demanda e incremento nas vendas. Esta apresentação irá destacar e explorar as empresas que fazem isso muito bem e como você pode aplicar algumas das estratégias para o seu próprio negócio.

Michael Weiss, Director of Online Retail, Global Operations, **MARRIOTT INTERNATIONAL**

12:45 Almoço

PATROCÍNIO:



Pricing Perfected.



etailbrasil.com

ORGANIZAÇÃO





13:50 Oportunidades de melhorias na experiência do usuário com conteúdo que impulsiona o tráfego e conversões

- Geração de tráfego qualificado
- Integrando ações de conteúdo para alavancar o tráfego em seu site

Alexandre Serodio, Founder and CEO,

Christiane Bistaco, CMO and Commercial Director, **BELEZANAWEB**

14:20 Desenvolva um plano de mídia social bem sucedido que conecta o seu cliente a sua marca e contempla métricas e conteúdo relevante

- O que fazer e o que não fazer nas mídias sociais - o que está funcionando e por quê?
- Expandir o potencial de mercado, aproveitando seus canais sociais - mídia

Douglas Costa, Gerente de Marketing e Comunicação, **NETSHOES**

14:50 Innovation Spotlight

O eTail Brazil Innovation Spotlight apresenta soluções inovadoras de empresas de ponta que estão liderando o caminho em avanços tecnológicos e metodologias de serviço. Estas sessões são adaptadas para ajuda-lo a entender melhor o que você pode fazer hoje para melhorar suas operações de comércio eletrônico.

15:05 Afternoon Refreshment & Networking Break In The Solutions Zone

15:45 Aumentando o tamanho do carrinho de compras e a taxa de conversão, através de ofertas personalizadas para seus consumidores

- Otimização taxa de conversão: discuta os principais fatores que influenciam a conversão de vendas on-line
- Ferramentas de recomendação de produtos: como utiliza-los e como eles podem contribuir para maximizar a conversão?

Felipe Morais, Diretor de Planejamento, Atendimento e Novos Negócios, **TOPDEALS**

16:15 Utilizando ferramentas de personalização para tornar a experiência online mais relevante e direcionada

- De que forma promover melhorias na experiência do cliente aproveitando os seus dados

Fabio Villela Dourador, Diretor, **LOJA DO BEBE**

16:45 A criação de uma estratégia multicanal que conecta todos os seus canais e suporta a experiência do cliente

- Como efetivamente integrar canais online e offline?
- Marketing do multicanal: estratégias que impulsionam os resultados dos canais

Fábio Marques Ferreira, eCommerce Director

17:15 Encerramento do primeiro dia / Welcome Reception in the Solutions Zone

18:00 Encerramento do Welcome Reception

etailbrazil.com

PATROCÍNIO:



ORGANIZAÇÃO



AGENDA

Quarta-feira, 29 de outubro de 2014



Mobile, Personalização & Excelencia Operacional

8:00 Continental Breakfast & Registration In The Solutions Zone

8:40 Welcome Remarks

Lariza Carrera, Event Director, **eTail Brazil 2014**

8:45 Chairperson's Opening Address

9:00 Painel de Discussão: Estruturação de processos e infraestrutura para mitigar os riscos e combater as possibilidades de fraude em transações de comércio eletrônico

Como as empresas podem ignorar os desafios relacionados a riscos e fraudes a fim de evitar perdas financeiras.

- Como reduzir o risco e aumentar a confiança cliente?
- Considere as últimas tecnologias e ferramentas para prevenção de fraudes
- Como aumentar a segurança sem perder vendas?

Emerson Facunte, Gerente de Sistemas de eCommerce, **SARAIVA**

Fabio Marão, Interactive Marketing Manager, **AZUL LINHAS AÉREAS BRASILEIRAS**

Patrick Marquart, eCommerce Manager, **POLISHOP**

9:30 Solution Provider Case Study

10:00 INTERNATIONAL CASE STUDY: Explorando as estratégias de usabilidade e design do mobile e tablet que irão aumentar as conversões móveis

Como a mobilidade está mudando a maneira dos varejistas realizarem os negócios hoje? Junte-se a esta apresentação e saia com estratégias para utilizar inovações móveis para atingir os consumidores de hoje.

- Ganho de uma visão prática sobre onde você deve se concentrar na estratégia móvel para a sua marca
- Certifique-se de aproveitar os benefícios da mobilidade
- Táticas para condução de conversões através do canal móvel

Shannon Kelly, Director eCommerce Channels, **UNITED AIRLINES**

10:30 Morning Refreshment & Networking Break In The Solutions Zone

11:10 Painel de Discussão: Analise as principais tendências que acontecem no varejo que irão impactar o seu negócio de eCommerce

O objetivo deste painel é identificar as principais tendências no mercado brasileiro de eCommerce e como você pode tirar proveito garantindo o crescimento do seu negócio.

- Quais as tendências percebidas com os seus consumidores ou em seus dados?
- Quais são as perspectivas de sucesso de novos varejistas on-line no mercado brasileiro? Quais segmentos ainda estão crescendo?
- Táticas para o crescimento contínuo nos negócios de hoje

Pedro Guasti, VP Relações Institucionais, **BUSCAPE COMPANY**

Mauricio Salvador, Presidente, **ABComm**

Leandro de Carvalho Alves, E-Commerce Operation Manager, **E-FACIL.COM.BR (Grupo Martins)**

Luiz Felipe Bay, Diretor de Vendas Corporativas e Multicanal, **RAIADROGASIL**

11:40 Innovation Spotlight

O eTail Brazil Innovation Spotlight apresenta soluções inovadoras de empresas de ponta que estão liderando o caminho em avanços tecnológicos e metodologias de serviço. Estas sessões são adaptadas para ajuda-lo a entender melhor o que você pode fazer hoje para melhorar suas operações de comércio eletrônico.

11:55 Superando os desafios de atendimento de pedidos no Brasil para melhorar a experiência do cliente

- Entender como as empresas brasileiras estão enfrentando o desafio de encontrar parceiros para servir as suas necessidades logísticas
- Preparando o pedido a fim de satisfazer o cliente
- A criação de uma experiência perfeita: o transporte para o consumidor

Anderson Ferreira Martins, Gerente de Comércio Eletrônico, **CORREIOS**

12:25 Almoço

etailbrazil.com

PATROCÍNIO:



ORGANIZAÇÃO





13:25 Segmentação de clientes e maximização do ROI de marketing através de estratégias de personalização e segmentação estratégicas

- O aumento do market share através de ofertas personalizadas
- Como fazer seu consumidor se sentir único através de mensagens selecionadas a partir de suas preferências e comportamento

Ricardo Cabianca, CEO - Diretor Geral, SEPHA.COM.BR

13:55 Innovation Spotlight

O eTail Brazil Innovation Spotlight apresenta soluções inovadoras de empresas de ponta que estão liderando o caminho em avanços tecnológicos e metodologias de serviço. Estas sessões são adaptadas para ajuda-lo a entender melhor o que você pode fazer hoje para melhorar suas operações de comércio eletrônico.

14:10 A aplicação de inovações de mobile commerce para alcançar novos consumidores

- Analisando as últimas tendências em mobile commerce: como gerar engajamento?
- Como usar a tecnologia móvel para conduzir seus consumidores a visitar o seu site com mais frequência e gastar mais?

Daniel Blumenthal, Product Design & Mobile Manager, [PEIXE URBANO](http://PEIXE.URBANO)

14:40 Afternoon Refreshment & Networking Break In The Solutions Zone

15:10 Utilizando estratégias de segmentação para aperfeiçoar o target e personalizar a sua campanha de email marketing

- Gestão de banco de dados: a coleta de dados de comportamento para analisar o seu cliente com qualidade
- Como o seu cliente se comporta no mundo virtual e o que isto representa para suas estratégias de personalização?

Bruno Pereira, Diretor de TI, [HOTEL URBANO](http://HOTEL.URBANO)

Edson Cruz, Gerente Geral de eCommerce, [LIVRARIA DA FOLHA](http://LIVRARIA.DA.FOLHA)

Fatima Bana, Head of eCommerce and Marketing, [TAM VIAGENS](http://TAM.VIAGENS)

Douglas Pedrosa, Diretor Executivo, UNIFLORES.COM

Bruno Campos, eCommerce Director, NIKE

15:40 Compreenda como a mobilidade vai mudar a forma como os varejistas realizam negócios

Acompanhe a iniciativa deste player em mobile commerce e entenda como eles estão desenvolvendo estratégias para melhorar a experiência do cliente neste canal.

- Utilizando inovações móveis para atingir os consumidores globais
- Configurar os requisitos de infraestrutura necessárias para fornecer soluções móveis para os consumidores

Roberto Wajnsztock, Founder & CEO, ORIGINS

16:10 Otimizando o seu mobile commerce para incrementar a experiência do seu cliente

Identifique as mais recentes inovações móveis que fidelizam os clientes e aumentam o sua receita do seu negócio.

- Como tirar o máximo proveito do mobile commerce?
- O mobile commerce cabe em suas estratégias de comércio eletrônico?
- Desenvolvimento de uma estratégia bem-sucedida de comércio móvel para melhorar a experiência de compra e aumentar as taxas de conversão

André Alves, Head of eCommerce, RENNER/CAMICADO

16:40 Encerramento de eTail Brazil

etailbrazil.com

PATROCÍNIO:

[criteo](http://criteo.com)

[nextperf](http://nextperf.com)
AI MARKETING PLATFORM

[channeladvisor](http://channeladvisor.com)

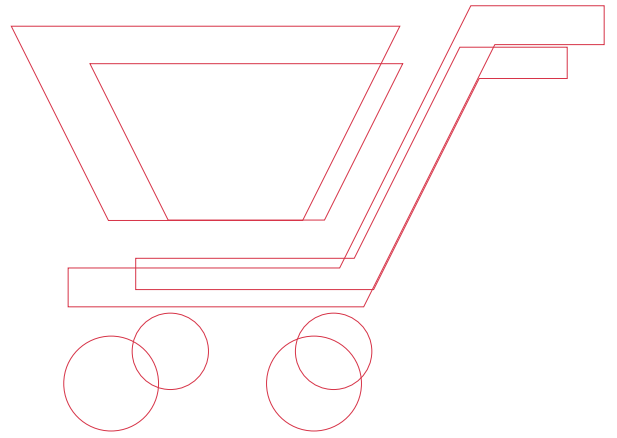
[Wiser](http://Wiser.com)
Pricing Perfected.

[Netotiate](http://Netotiate.com)

[BrandView](http://BrandView.com)

ORGANIZAÇÃO

[WBR](http://WBR.com)
WORLDWIDE BUSINESS RESEARCH



“Quero parabenizá-los pelo evento. Gostei do que vi e saí com bastantes insights para o meu dia-a-dia. A organização está perfeita.”

Fábio Marques Ferreira, Comércio Eletrônico, **Angeloni**

etailbrazil.com

PATROCÍNIO:



ORGANIZAÇÃO



Oportunidade de Patrocínio

Potencialize novos negócios.

Por que as empresas patrocinam os eventos da série eTail?

Pegue um papel e caneta. Escreva nele os nomes dos 200 mais importantes varejistas do mercado brasileiro com uma presença online.

Faça, então, uma pergunta a você mesmo: você acha que agregaria valor para os seus negócios encontrar-se com estes varejistas enquanto eles debatem e compartilham melhores práticas para o mercado brasileiro do varejo em pleno crescimento?

Se você está buscando uma feira com mais de 1000 participantes cujos principais objetivos são coletar brindes no seu stand e ir embora, então este não é o evento para você. Se você está buscando um evento que reúne mais de 200 dos principais varejistas online, em um ambiente de negócios por 3 dias, então eTail Brazil foi feita especialmente para você.

Por que patrocinar o eTail Brazil?

Nossa missão, e tradição, é ajudar nossos clientes e atingir seus objetivos. Os benefícios que oferecemos podem ser perfeitamente adequados ao tamanho, necessidade e perfil de sua empresa.

Ao patrocinar a eTail Brazil, você terá a oportunidade de:

- **Contatar novos prospects** – conheça profissionais com grande interesse em conhecer soluções para o desenvolvimento de seus negócios;
- **Lançar novos produtos ou serviços** – crie um destaque para seu produto em um evento totalmente focado em sua área de atuação e em seu mercado consumidor;
- **Conhecer novos players** – mantenha contato com players do mercado global, local e de outros países da América Latina;
- **Fidelizar seus clientes** - marque presença no evento e mostre a seus clientes que acompanha as tendências e oferece tecnologia de ponta;
- **Posicionar a marca** – faça parte do maior evento da indústria e se posicione como um líder para os principais players do mercado;
- **Desenvolver parcerias** – encontre potenciais parceiros para potencializar suas atividades nesta indústria.

No entanto, oferecemos um número limitado de oportunidades de patrocínio e branding. Caso tenha interesse em saber mais, por favor, entre em contato com:

Sponsorship / Exhibition

Head of Sponsorship

Fabrizio Santos

fabrizio.santos@wbresearch.com, +1 646 502 3233



etailbrazil.com

About our sponsors



Criteo (CRTO: NASDAQ) is a technology company that makes digital advertising perform for e-commerce working with over 5000 clients around the globe. Every day **Criteo** generates millions of high-quality leads through dynamically generated ads which are personalized with the products and services that consumers are searching for. Our predictive engine leverages billions of transactions, allowing **Criteo** to deliver 2.5 billion ads per day, with the right product, to the right person – at the right time. **Criteo** has grown rapidly in five years, now operating in over 50 countries and present in 16 offices around the world - US, South America, EMEA, Australia and Asia. **Criteo** currently employs more than 800 employees and is established as a market leading provider of performance driven online advertising technology.



Nextperf is an A.I. Marketing Platform Launched in 2008, **Nextperf** delivers high value online advertising data solutions. Retargeting and audience targeting services for brands and large retailers. The company has more than 1000 clients worldwide (France, Brazil, Germany, UK, Italy, Turkey,...). **Nextperf's** product suite is built to help marketers achieve greater performance results, increasing the efficiency of clients display media, and the return on clients ad spend. All **Nextperf's** products are A.I. driven to insure a better efficiency over time. By providing intelligent user analysis and dynamic media creation for clients, **Nextperf** also generate expanding revenue streams for their extensive network of publishers.



ChannelAdvisor (NYSE: ECOM) is a leading provider of cloud-based e-commerce solutions that enable retailers and manufacturers to integrate, manage and optimize their merchandise sales across hundreds of online channels including Amazon, Google, eBay, Facebook and more. Through automation, analytics and optimization, **ChannelAdvisor** customers can leverage a single inventory feed to more efficiently list and advertise products online, and connect with shoppers to increase sales. Billions of dollars in merchandise value are driven through **ChannelAdvisor's** platform every year, and thousands of customers use **ChannelAdvisor's** solutions to help grow their businesses. For more information, visit www.channeladvisor.com.



Wiser provides a complete suite of solutions to give retailers, brands, and manufacturers the edge to stay both competitive and most importantly, profitable. **Wiser's** core product is **WisePricer**, full-featured dynamic pricing and merchandising engine that monitors, analyzes and reprices retail products in real-time. More than just a competitive monitoring tool, **WisePricer** is a true pricing platform with robust analytics and reporting features that allow retailers to see the actual sales and profitability impact of their repricing rules. With automated repricing and easy sync, **WisePricer** enables retailers to boost profit margins and revenue, price with confidence, and improve merchandising through powering the development of a sound pricing strategy. With **WisePricer**, it's easy for retailers to price for profit. **Wiser** also offers a MAP monitoring solution, **WiseMapper**, for brands and manufacturers to monitor and protect their pricing across the thousands of retailers selling their products.



Netotiate grows retailer's online revenues by 20%. A strong statement. A strong delivery. This is achieved by utilizing our proprietary platform that identifies, learns and optimizes different incentives for consumers and then engages them at the right time and place on site, in real-time, to generate mutual satisfaction and as a result, more sales. Our clients are some of the largest online retailers in the USA, Europe and South-America.



Brand View is the leading international provider of real-time price and promotion and online brand presence tracking. We enable our clients to measure and manage their price position, communicate this to shoppers, as well as increasing their digital presence and product content integrity. Trusted by the biggest names in the industry, Brand View's easy to use, powerful analytics give clients an unparalleled insight into the competitor landscape. Seamless coverage of online and bricks and mortar stores – including North American, European, Australian and Brazilian markets. Easy integration of proprietary data facilitates immediate benchmarking of value proposition, promotional activity and online position against competitors through instant, integrated insights into when prices change, promotions begin, new products are listed and eCommerce performance.



Investimento

Varejistas

3 dias de conferência

Preço

\$ 499.00 USD

Solution Providers

3 Dias de Conferência

2 Dias de Conferência

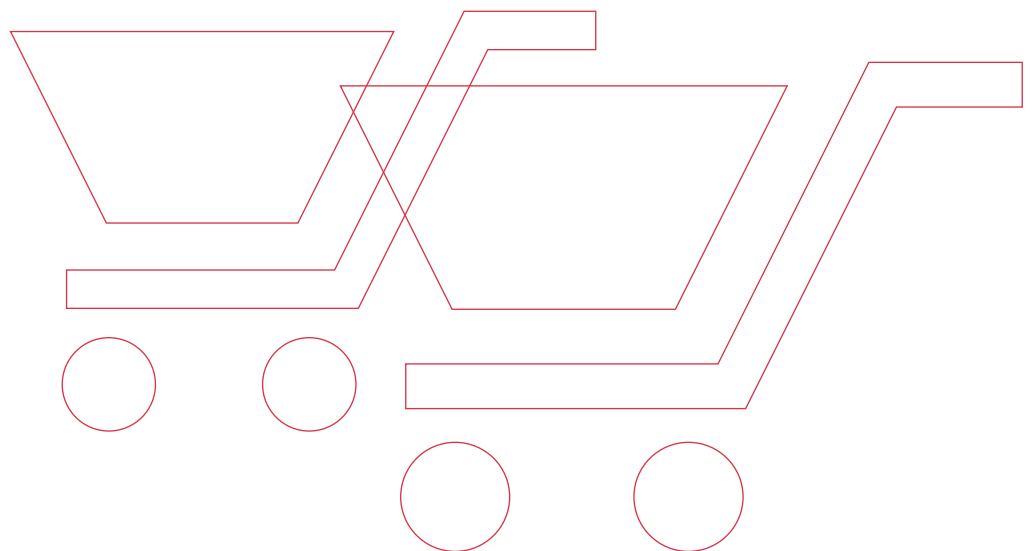
\$2,699 USD

\$1,999 USD

Amcham Brazil São Paulo

R. da Paz, 1431 – Santo Amaro - São Paulo / SP

Inscreva-se! Tel: +1 416-597-4784 | email: etailbrazil@wbresearch.com | Web: www.etailbrazil.com



etailbrazil.com

PATROCÍNIO:



ORGANIZAÇÃO

