

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



MONTEVIDEO, JUEVES 14 DE AGOSTO DE 2014

CICLO DE CONFERENCIA Y PLENARIOS		ACTIVIDADES
8:00	ACREDITACIONES Y CAFÉ DE BIENVENIDA	ACTIVIDADES DE NETWORKING :: NETWORKING LOUNGE SALON EXPOSICION :: RUTA DEL ECOMMERCE CONVERSANDO CON LOS LIDERES DEL ECOMMERCE SALA DE PRENSA :: SALA VIP
8:30	PALABRAS DE BIENVENIDA <i>Carlos Caetano</i> , Presidente de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información CUTI https://www.linkedin.com/pub/carlos-caetano/5/417/478 <i>Marcos Pueyrredon</i> , Presidente del Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico eInstituto www.linkedin.com/in/pueyrredon	
8:45	APERTURA	
9:00	DESAFIO ECOMMERCE I – PERSPECTIVAS DEL ECOMMERCE EN URUGUAY Y AMERICA LATINA:: ¿DÓNDE ESTAMOS Y HACIA DÓNDE VAMOS? AGESIC presenta el informe del 1er Estudio sobre Comercio Electrónico en Uruguay. <i>Ninoschka Dante</i> , Gerente de Relacionamiento con la Ciudadanía, AGESIC http://goo.gl/AaTlpG <i>Alain Mizrahi</i> , Director de Grupo RADAR https://www.linkedin.com/pub/alain-mizrahi/23/312/179	

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



CICLO DE CONFERENCIA Y PLENARIOS		ACTIVIDADES
9:30	<p>KEYNOTES ECOMMERCE I - TENDENCIAS EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO DE AMÉRICA LATINA - CONOZCA EL MERCADO Y EL CONSUMIDOR LATINOAMERICANO. Desmitificando el eCommerce en América Latina ¿Qué significa para su operación online, para su negocio Offline?</p> <p>Fernando Velázquez, Gerente Regional de Operaciones Despegar.com http://www.linkedin.com/in/fernandovelazquez99 Sean Summers, VP Marketplace de Mercadolibre https://www.linkedin.com/pub/sean-summers/o/363/870/es Modera: Magdalena Narbondo, Directora de WAN https://www.linkedin.com/pub/lic-magdalena-narbondo-mba-turismo/1/259/a76/es</p>	
10:30	<p>KEYNOTES ECOMMERCE II – LO QUE VIENE EN ECOMMERCE E INNOVACION CENTRADO DE RESULTADOS Y CONVERSIÓN. Dos reconocidos expertos internacionales nos muestran las últimas tendencias sobre negocios online, marketing en Internet, redes sociales y mobile.</p> <p>Fernando Chalbaud, Digital Manager Consultant de Thefanmachine http://www.linkedin.com/in/ferchalbaud Marcos Pueyrredon, VP Latin America VTEX y Presidente Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico eInstituto www.linkedin.com/in/pueyrredon Modera: Marcelo Montado, CEO & founder Esquemas.com https://www.linkedin.com/pub/lic-magdalena-narbondo-mba-turismo/1/259/a76/es</p>	

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



CICLO DE CONFERENCIA Y PLENARIOS		ACTIVIDADES
11:00	<p>DESAFIO ECOMMERCE II - NUEVA LEY DE BANCARIZACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA EN URUGUAY: SU IMPORTANCIA E IMPACTO EN LA CIUDADANÍA Y LOS NEGOCIOS.</p> <p><i>Martín Bueno</i>, Socio Estudio Vargas Abogados http://www.linkedin.com/pub/dr-mart%C3%ADn-j-bueno/22/30/1b1</p> <p><i>Jorge Xavier</i>, Profesor del posgrado de Sistemas de Información de las Organizaciones y Gestión de Empresas de Tecnologías de la Información de la Udelar</p> <p>Modera: Fernando Vargas, Socio Director de Vargas Abogados https://www.linkedin.com/pub/dr-fernando-vargas/8/315/302/es</p>	
11:30	<p>DESAFIO ECOMMERCE III - ¿CUÁLES SON LOS FACTORES DE ÉXITO UN ECOMMERCE EN URUGUAY Y SU IMPACTO EN LOS NÚMEROS DEL NEGOCIO OFFLINE?</p> <p><i>¿Por qué compran online productos y servicios en Consumidor Uruguayo?Cuál es el impacto en el negocio offline del Retail?</i></p> <p><i>Leonardo Silveira</i>, CEO de WoOw! www.linkedin.com/in/leonardosilveira</p> <p><i>Nicolás Fernández</i>, CEO de Sendstar y MeCanse.com https://www.linkedin.com/in/nicolasfernandeztournier</p> <p><i>Martin Olmi</i>, Business Developer at El Pais Uruguay https://www.linkedin.com/in/molmi/es</p> <p>Modera: Leonardo Álvarez, CEO & Founder de Análoga https://www.linkedin.com/pub/leonardo-alvarez/a/570/622</p>	
12:15	DIFUSION DE LOS TERNADOS PARA EL ECOMMERCE AWARD URUGUAY 2014	

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



CICLO DE CONFERENCIA Y PLENARIOS		ACTIVIDADES
12:20	<p>KEYNOTES ECOMMERCE III: RETOS Y DESAFÍOS EN URUGUAY PARA LOS NEGOCIOS ONLINE <i>Reconocidas empresas nos muestran su visión de futuro y cómo superar los retos que traen Internet y las nuevas tecnologías en Uruguay</i></p> <p>Damian Lachaga, Gerente de marketing de Supermercados TATA http://uy.linkedin.com/pub/dami%C3%A1n-lachaga/12/879/2a4</p> <p>Gonzalo Monzón, Gerente de TI de Stadium</p> <p>Gonzalo Baez Veglia, Co-Founder & Managing Director de Think Thanks ar.linkedin.com/in/gonzalobaez</p> <p>Moderador: Pablo Buela, CEO de PIMOD https://www.linkedin.com/in/pablobuela</p>	
13:00	BREAK LUNCH LIBRE NETWORKING TIME TEMÁTICOS	

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



CICLOS DE TALLERES TEMATICOS PROFESIONALES

Todo lo que necesitas saber para vender online explicado en forma práctica a través de casos locales y regionales

HORARIOS	CICLO COMO ABRIR MI TIENDA ONLINE	CICLO COMO ACELERAR MIS VENTAS ONLINE	CICLO MOBILE & MULTICHANNEL ECOMMERCE
NIVELES	STARTER ECOMMERCE	MANAGER ECOMMERCE	PROFESSIONAL ECOMMERCE
15:30	<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>Carlos Acle, Director de OneTree www.linkedin.com/in/carlosacle</p> <p>Leonardo Álvarez, Director de Análoga https://www.linkedin.com/pub/leonardo-alvarez/a/570/622</p> <p>Modera: Emiliano Manacorda, Gerente Canal Online de La Isla https://www.linkedin.com/pub/</p>	<p>INNOVACIÓN DE LOS NEGOCIOS POR INTERNET ¿Dónde están las oportunidades en el eCommerce y la Economía Digital? ¿Cuáles son los desafíos a superar en los próximos años en el gerenciamiento del canal online? Presentación de casos de éxito</p> <p>Álvaro Lamé, CEO de Netgate & Epistele https://www.linkedin.com/pub/alvaro-lam%C3%A9/49/355/3b2</p> <p>Modera: Virginia García Morales, Directora en Alínea http://uy.linkedin.com/pub/virginia-garcia-morales/3b/166/628</p>	<p>MOBILE Y SU IMPACTO EN EL ECOMMERCE EN LA PRÁCTICA EN URUGUAY. ¿Por qué empezar a vender a través del móvil? ¿Cuáles son los resultados que puedo lograr con una plataforma móvil en el mercado Uruguayo? Análisis de casos prácticos.</p> <p>Gonzalo Baez Veglia, Co-Founder & Managing Director de Think Thanks ar.linkedin.com/in/gonzalobaez</p> <p>Modera: Julian Cecchi Support Manager & eCommerce Consultant at VTEX https://www.linkedin.com/in/juliancecchi/es</p>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES

<p>16:15</p>	<p>emiliano-manacorda/23/659/2b7</p> <p>¿CÓMO ENTREGAR LOS PRODUCTOS VENDIDOS EN MI TIENDA ONLINE? Todo lo que necesita saber para implementar y gestionar la logística de una tienda online para lograr una experiencia de compra positiva.</p> <p>Juan Pedro Marino, Correo Uruguayo https://www.linkedin.com/pub/juan-pedro-marino/59/a55/291</p> <p>Marcela Maron, Experta Internacional https://www.linkedin.com/pub/marcela-maron/41/33b/101</p>	<p>¿CÓMO MEDIR LA PERFORMANCE Y RENTABILIDAD DE MI TIENDA ONLINE: KPI EN LA PRÁCTICA? La importancia del análisis de indicadores para mejorar el rendimiento de la tienda online.</p> <p>Ignacio Bazzano, Director de CTO TakeOff https://www.linkedin.com/in/ignaciobazzano/es</p> <p>Modera: Gustavo Nahmod, CEO de Nnet https://www.linkedin.com/pub/gustavo-nahmod/38/6a6/28</p>	<p>¿CÓMO UTILIZAR EL M-COMMERCE EN URUGUAY EN SUS ESTRATEGIAS Y QUE SEA RENTABLE? Análisis de casos y estrategias exitosas mobile centradas en conversión.</p> <p>Juan Francisco Di Nucci, Co Founder y Director de MustMobile ar.linkedin.com/in/juanfranciscodinucci</p> <p>Marcelo Wilkorowsky, Director OINCS https://www.linkedin.com/in/djwilko12</p> <p>Modera: Braian Greno, Director en XarUp https://www.linkedin.com/pub/braian-greno/58/93a/235</p>
--------------	--	---	---

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



<p>17:00</p>	<p>¿CÓMO COBRAR EN MI TIENDA ONLINE? Consejos prácticos y todo lo que necesita una Tienda Online para cobrar productos y servicios en forma segura.</p> <p>Carlos Caetano, CEO de PAGOS WEB y Presidente de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información CUTI https://www.linkedin.com/pub/carlos-caetano/5/417/478</p> <p>Víctor Villar, Director de Montevideo Comm https://www.linkedin.com/in/victorvillar</p> <p>Roni Lieberman, CEO & Founder en Memory, Co-Founder en CobrosYA! y former president de Cuti http://www.linkedin.com/in/roni-lieberman/es</p>	<p>INNOVACION EN ECOMMERCE CON EL OBJETIVO DE MEJORAR LA PERFORMANCE DEL CANAL ONLINE. Consejos prácticos de cómo mejorar la experiencia de compra y aumentar la conversión y rentabilidad de mi negocio por internet.</p> <p>Noelia Muruaga, Commercial Manager VTEX https://www.linkedin.com/in/noeliamuruaga</p> <p>Modera: Leonardo Loureiro, Business Development Manager en Quanam https://www.linkedin.com/in/leonardoloureiro/es</p>	<p>MARKETING CENTRADO EN CONVERSION Y MOBILE EN LA PRÁCTICA EN URUGUAY. Reconocidos expertos nos muestran las mejores estrategias de ecommerce y marketing online para armar una hoja de ruta de alto impacto en ventas.</p> <p>Julian Drault, Director de emBlue http://www.linkedin.com/in/juliandrault</p> <p>Juan Francisco Di Nucci, Co Founder y Director de MustMobile http://www.linkedin.com/in/juanfranciscodinucci</p> <p>Modera: Andrea Castagnola, Gerente Comercial de Adagio http://www.linkedin.com/in/andreacastagnola</p>
--------------	---	---	---

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



KEYNOTES ECOMMERCE IV – ESTRATEGIAS DE ÉXITO DE ECOMMERCE Y MARKETING ONLINE PARA PYMES Y EMPRENDEDORES EN URUGUAY 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.	
17:45	Julian Drault , Director de emBlue http://www.linkedin.com/in/juliandrault Andrés Marrero , Founder & CEO de Cardinal http://uy.linkedin.com/in/andresmarrerouy Modera: David Gómez , Gerente de eCommerce de Motociclo https://www.linkedin.com/in/davidgomez
18:30	ENTREGA ECOMMERCE AWARDS URUGUAY 2014 :: PALABRAS DE CIERRE
20:00	ECOMMERCE NIGHT
STARTER ECOMMERCE	Personas que recién comienzan a vender online.
MANAGER ECOMMERCE	Personas que administran un canal de ventas online.
PROFESSIONAL ECOMMERCE	Personas que brindan asesoramiento y consultoría en comercio electrónico y negocios por Internet.

CONTENIDOS Y ACTIVIDADES ESPECIALES				
	CICLO DOCTOR WEB	ECOMMERCE START UP COMPETITION		
	15:30	16:15	16:50	17:50
	Análisis de 4 Casos con Foco en Conversión I	Análisis de 4 Casos con Foco en Conversión II	Elevator Pitch I - 4 startups presentan su proyecto	Elevator Pitch I - 4 startups presentan su proyecto

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



SALON EXPOSICION

SERVICIOS
DE APOYO

SOLUCIONES
PARA ECOMMERCE

CASOS
DE EXITO

INSTITUCION
DE APOYO

JURADOS ECOMMERCE STARTUP COMPETITION

PRESIDENTE DEL JURADO: *Álvaro Lamé*, CEO de Netgate & Epistele

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

Marcos Pueyrredon, VP Latin America VTEX y Presidente Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico
eInstituto www.linkedin.com/in/pueyrredon

Gonzalo Baez Veglia, Co-Founder & Managing Director de Think Thanks ar.linkedin.com/in/gonzalobaez

Marcela Maron, Directora Ejecutiva de la Asociación Latinoamericana de Correos y Operadores Postales Privados ALACOPP

<https://www.linkedin.com/pub/marcela-maron/41/33b/101>

Juan Francisco Di Nucci, Co Founder y Director de MustMobile ar.linkedin.com/in/juanfranciscodinucci

Agustín Montemuño, Director de Epistele <https://twitter.com/amontemu>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



EXPERTOS INVITADOS CICLO DOCTOR WEB Clinicas Integrales para Tiendas Online

COORDINADOR GENERAL DEL CICLO DOCTOR WEB: *Andrés Marrero*, Founder & CEO de Cardinal
<http://uy.linkedin.com/in/andresmarrerouy>

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

Carlos Acle, Director de OneTree www.linkedin.com/in/carlosacle

Leonardo Álvarez, Director de Análoga <https://www.linkedin.com/pub/leonardo-alvarez/a/570/622>

Noelia Muruaga, Commercial Manager VTEX <https://www.linkedin.com/in/noeliamuruaga>