



SEMINARIO

El futuro del retail

LA TECNOLOGÍA
Y EL ANÁLISIS DE DATOS
AL SERVICIO DEL CONSUMIDOR

14 al 16 de agosto de 2018

EN ALIANZA CON:



SEMINARIO

El futuro del retail

LA TECNOLOGÍA Y EL ANÁLISIS DE DATOS
AL SERVICIO DEL CONSUMIDOR

14 al 16 de agosto de 2018

Lugar:

LOGYCA. Avenida Calle 26 No 92-32.
Módulo G5 Piso 5. Centro Empresarial CONNECTA.

Horarios:

8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Duración:

24 horas

Modalidad:

Presencial

temas



EXPERIENCIA DEL CONSUMIDOR

¿Cómo innovar la cadena de valor de retail para mejorar la experiencia de compra del consumidor y garantizar su satisfacción?



INTELIGENCIA COMERCIAL Y COMPETITIVA

¿Cómo rentabilizar la información disponible para generar una mejor propuesta de valor para el consumidor?



TECNOLOGÍA

¿Qué habilitadores tecnológicos aportan mayores ventajas para lograr mayor satisfacción del consumidor?

agenda

DÍA 1

1. EL CONSUMIDOR DEL FUTURO:

- 1.1 Proyecciones de perfiles estratificados del consumidor.
- 1.2 Preferencias de satisfactores y volúmenes de compra.
- 1.3 Preferencias en modelos de servicio.

2. LA RIQUEZA OCULTA EN LOS DATOS Y TENDENCIAS PARA SU ANÁLISIS:

- 2.1 La estructura de la información que proveen los clientes.
- 2.2 Modelos de análisis de datos.

3. TECNOLOGÍAS EMERGENTES PARA UNA MEJOR COMPRESIÓN DEL CONSUMIDOR:

- 3.1 Analítica predictiva basada en perfilado de redes sociales.
- 3.2 Analítica enfocada a grandes datos.
- 3.3 Internet de las cosas.

DÍA 2

1. LA CADENA DE VALOR DE RETAIL:

- 1.1 Bloques constitutivos y valor generado.
- 1.2 Oportunidades de innovación.
- 1.3 Maximización de disponibilidad de producto.

2. TOMA DE DECISIONES PARA MEJOR EXPERIENCIA DEL CONSUMIDOR:

- 2.1 Modelos de decisión para construcción de catálogos y políticas de disponibilidad de producto.
- 2.2 Análisis de desempeño de cadena de valor.

3. HABILITADORES PARA UNA OPERACIÓN MÁS EFICIENTE DE CADENA DE VALOR:

- 3.1 Experiencia del consumidor (soluciones móviles, realidad aumentada).
- 3.2 Análisis en tiempo real oferta-demanda y uso del aprendizaje de máquinas.
- 3.3 Aceleradores de operación en cadena de valor (RFID, IoT, robótica).

DÍA 3

1. PRÁCTICAS COLABORATIVAS ORIENTADAS A MEJOR SERVICIO AL CONSUMIDOR:

- 1.1 Construcción de una hoja de ruta para la colaboración entre participantes de la cadena de valor.
- 1.2 Principios de colaboración intercompañía.

2. MODELOS PARA OPTIMIZACIÓN DE PRECIOS Y PROMOCIONES

- 2.1 Análisis en tiempo real de precio-demanda y generación de estrategias.
- 2.2 Construcción de procesos alineados y monitoreo de su desempeño.
- 2.3 Generación de promociones personalizadas

3. HERRAMIENTAS PARA EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN Y EL CUMPLIMIENTO DE LA DEMANDA:

- 3.1 Estándares de comunicación para alineamiento de catálogos.

incluye

- Almuerzo
- Coffe break
- Memorias del curso
- Certificado del programa otorgado por el Tecnológico de Monterrey y certificado de asistencia por parte de LOGYCA.

inversión

Público general: 2.500.000 + IVA

Miembros LOGYCA:

10% de descuento (\$2.250.000 + IVA)

Precio especial para pago antes del 15 de junio de 2018:

Miembros: \$2.000.000 + IVA

Público general: \$2.250.000 + IVA

5% de descuento para dos o más personas de la misma empresa.

MAYORES INFORMES
E INSCRIPCIONES EN:
formacion@logyca.com

Cel: 312 777 0319

Cel: 301 684 1359

www.logyca.com

logyca ■