

CURSOS ESPECIALIZADOS

ICEMD
INSTITUTO ECONOMÍA
DIGITAL | **ESIC**



Programa Executive de Innovación en Retail

Domina las soluciones
tecnológicas más innovadoras
del sector Retail y los modelos
de negocio basados en
Plataformas Digitales.

T ZIR TORREVILLAGE ZIR
ZARAGOZA'S INNOVATION
IN RETAIL CENTER

ESIC
BUSINESS & MARKETING SCHOOL

Introducción

Para el sector Retail, la transformación digital va mucho más allá de abrir un canal de e-commerce. El mundo tecnológico ofrece múltiples herramientas para conocer mejor a los clientes y ofrecer experiencias innovadoras que permitan mejorar el engagement. Y estos beneficios repercuten, no sólo en el entorno digital, sino también en las tiendas físicas.

Con un consumidor cada vez más tecnológico, acostumbrado a recibir una gran cantidad de estímulos a través de pantallas y acostumbrado a acceder a la información de forma inmediata, la incorporación de las últimas tecnologías digitales en el punto de venta se vuelve imprescindible. Abre una dimensión extra más allá de la tienda física, amplía la capacidad de personalización y ofrece una experiencia de compra adaptada a sus expectativas y necesidades actuales.

El impacto del crecimiento digital y tecnológico, requiere que se tome **una perspectiva del Retail diferente** a la que conocemos hasta ahora. Los smartphones, la colaboración social y las nuevas tecnologías, permitirán la adaptación para ofrecer nuevos servicios como: asistencia a través de Inteligencia Artificial, transacciones más eficientes, repartos on-demand que hagan el proceso de compra lo más fluido posible y tiendas más experienciales.

Y, aunque la implantación de tecnologías de última generación en el punto de venta se prevé lenta y progresiva, no hay que perder de vista los pequeños pasos que se están llevando a cabo, como la compra contactless, el uso de wearables o los servicios de entrega personalizados.

La flexibilidad, la conveniencia, la inmediatez, la participación y la libertad de elección, son los principales atributos que busca el consumidor actual en Retail cuando adquiere un producto o un servicio, no sólo en el espacio físico, sino también en el entorno online, por lo que tener en cuenta estas necesidades ayudará a la toma de decisiones a futuro.

El Programa Executive de Innovación en Retail te va a permitir conseguir **los conocimientos y las metodologías** para implantar un proyecto de transformación digital, basado en la innovación y en las tecnologías que están **impactando en el sector Retail**. Además de permitir a las empresas de Retail acelerar su transformación a través de la innovación, nuevos modelos de negocio y aplicación de las tecnologías emergentes que están impactando en el sector.

Factores Clave

Este programa es la mejor opción para todo aquel profesional que esté o vaya a desarrollar un proyecto de transformación digital en Retail, pues permite conocer y dominar las soluciones tecnológicas más innovadoras, cómo aplicarlas y aprender la metodología de los nuevos modelos de negocio basados en Plataformas Digitales.

Aporta una visión horizontal y en profundidad de todo lo necesario para crear y desarrollar soluciones de omnicanalidad basadas en tecnología digital, mostrando los conceptos y metodologías más importantes en la transformación del Retail, así como el desarrollo de casos prácticos.

Porcentaje de impactos con el programa en:

// Digital Customer - 40%.

// Digital Management - 10%.

// Digital Technology - 50%.

Objetivos

- // Ofrecer una visión tecnológica a las empresas que potencie la digitalización del canal retail, aportando soluciones en plataformas digitales, experiencia de cliente, etc..
- // Servicios para el comercio integrados en modelo de plataforma para el comercio.
- // Mejora de la experiencia de compra analógica y digital.
- // Herramientas para conocer mejor al cliente.
- // Integración del mundo físico y digital a lo largo de la cadena de valor del sector.
- // Conocer las tecnologías que aceleran la transformación digital del sector retail.

Metodología

// **Formación presencial:**

Una metodología de aprendizaje basada en la práctica, con casos reales y liderada por expertos digitales en activo.

// **Aula Virtual:**

A través del Aula Virtual el alumno podrá acceder a documentación, snacks formativos, calendario y comunicarse con profesores y alumnos.

Público Objetivo

- // Profesionales de departamentos de marketing y comunicación de empresas de la cadena de valor del Retail.
- // Profesionales de marketing relacionados con el sector del Retail B2B o B2C.
- // Profesionales del campo de la innovación de B2C o B2B que precisen pivotar con propuestas de valor basadas en las nuevas tecnologías aplicadas al Retail.
- // Retail store managers de compañías de Retail o restauración.
- // Franquiciadores/franquiciados.
- // Profesionales de departamentos de marketing de fabricantes (distribuyan en canal propio o no).
- // Propietarios de marcas con canal monomarca.
- // Propietarios de redes de tiendas multimarca.
- // Jefes de trade marketing, producto o compras.
- // Responsables de sección en grandes superficies.
- // Propietarios de establecimientos minoristas.
- // Gerentes de negocio.
- // Responsables de innovación y de transformación digital.
- // Responsables de marketing y comercial.

Programa

Módulo 1. Plataformas Digitales.

- // Introducción y fundamentos.
- // Diseño de una Plataforma Digital, elementos y arquitectura.
- // Estrategias de crecimiento para plataformas: chicken & egg, viralidad y activación.
- // Monetización: diseño de modelos de captura de valor y factores que determinarán la efectividad de la captura de valor.
- // Gestión de Plataformas Abiertas vs. Cerradas. Modelos de negocio.
- // Inteligencia Artificial y Plataformas.
- // Desarrollo estratégico de plataformas.
- // Casos prácticos reales.

Módulo 2. Nuevas tecnologías que impactan en la experiencia de compra.

- // Tienda del futuro.
- // Inteligencia Artificial: personalización en tiempo real.
- // Realidad Aumentada y Virtual aplicadas al Retail.
- // Gestión de los lineales con Visión Artificial.
- // Nuevas soluciones de medios de pago.
- // Movimiento y tendencias "Maker".
- // Omnicanalidad y Smart Retail.
- // Casos prácticos reales.

Módulo 3. La gestión de datos: Big Data & Analítica en el negocio.

- // Introducción al análisis científico de datos aplicado al negocio.
- // Pensamiento analítico y decisiones basadas en datos.
- // Problemas de negocio y soluciones basadas en datos.
- // Introducción a los Modelos Predictivos.
- // Introducción al Big Data.
- // Conceptos básicos de Visualización.
- // Introducción al diseño de Dashboards.
- // Visualización de grandes volúmenes de datos.
- // Herramientas analíticas tipo PowerBI.
- // Aplicaciones de Negocio.
- // Casos prácticos reales.

Módulo 4. Nuevas tecnologías en el Marketing de Proximidad y fidelización.

- // Conexiones inalámbricas (RFID, NFC y BLE), diferencias y posibilidades.
- // Soluciones de geolocalización y geofencing.
- // Plataformas de fidelización y gamificación.
- // Casos prácticos reales.

Módulo 5. Soluciones de Omnicanalidad.

- // Definiendo el Customer Journey Omnicanal.
- // Plataformas de Omnicanalidad.
- // Conectividad del cliente (IoT).
- // Soluciones logísticas en la omnicanalidad.
- // Nuevos modelos: Blockchain.

Módulo 6. Sesión práctica T-Zir.

- // Innovación Abierta - Telefónica Open Future:
 - / ¿Qué es Telefónica Open Future y cómo funciona su modelo de innovación abierta?
 - / ¿Cómo el talento emprendedor da respuesta a las demandas de una nueva era en el campo de la innovación?
 - / Papel del CMO en el mundo emprendedor.
- // Modelo TZIR:
 - / Innovación y comercio tradicional, el modelo colaborativo de TZIR.
- // Proyecto Market Place - Zerca!
 - / Experiencia real de un marketplace local.
 - / Modelos de servicios en plataforma para el comercio tradicional.
 - / Caso marketplace Zerca!

Conceptos clave:

- // Plataformas digitales
- // Ecosistemas
- // Modelos de negocio
- // Nuevas tecnologías
- // Experiencia de compra
- // Gestión de datos
- // Big Data
- // Marketing de proximidad
- // Afiliación
- // Omnicanalidad
- // Inteligencia Artificial
- // Smart Retail
- // Realidad Aumentada
- // Realidad Virtual
- // Dashboards
- // Gamificación
- // Machine Learning
- // Deep Learning
- // Bluetooth low energy
- // UX

Ponentes

// D. Raúl Arrabales.

Director de Inteligencia Artificial en Psicobótica.

Anteriormente: Solution Manager, Analytics & Insights de Altran. Former Analytics Senior Manager de Accenture.

PhD in Science & Computer Technology, Universidad Carlos III. MBA, EOI. Honours Degree in Computer Engineering, Universidad Carlos III.

// D. Alberto de Torres.

CEO de Nektu S.L.

Más de 25 años de experiencia en sectores de gran consumo, media, servicios y servicios digitales e I+D+i en empresas líderes en sus categorías, como Gillette, Colgate Palmolive, Fox, Emi, Pernod Ricard, Rentokil y Tecnalia R&I.

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Licenciado en ADE, UNED. MBA, IE. Programa de Postgrado Desarrollo Directivo, IESE. Máster en Tecnología y Management, Deusto Business School.

// D. Alberto Fantova.

Marketing & Strategic Innovation Manager en HMY Yudigar.

Anteriormente: Creative & Design Manager y Creative Director en HMY Yudigar. Creative Director de Vertice Virtual Comunicación. Art Director de Deweb Desarrollo y Consultoría.

Máster Computer Graphics & Applications, Universidad de Zaragoza. Máster Marketing & Corporate Communication, Universidad San Jorge. Programa Integral de Desarrollo Directivo, ESIC.

// D. Sergio Ortiz.

Director de Desarrollo y Alianzas de Opinno.

Más de 20 años desarrollando proyectos centrados en el cliente, tanto nacionales como internacionales para empresas como Endesa, Repsol, Telefónica, Orange, Selfbank, Generali, Axa, Bankinter, ...

Programa Superior de Gestión de Clientes, ESIC.

*Claustro y programa sujetos a posibles modificaciones.

Información

FECHAS:

Del 10 de mayo al 5 de julio de 2018.

HORARIO:

Jueves, de 16.00 a 21.00 h.

DURACIÓN:

45 horas lectivas - 2 meses.

LUGAR DE IMPARTICIÓN:

ESIC Zaragoza.

Vía Ibérica 28-34 - Zaragoza.

IMPORTE*:

1.500€

Matrícula: 600€ (en concepto de reserva de plaza).

Docencia: 900€.

Descuento del 10%, excluyendo el importe de la matrícula, para inscripciones antes del 30/04/2018.

Acción formativa bonificable a través de **Fundae**, solicite más información sobre como gestionar esta ayuda.

* Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.

OBSERVACIONES:

La realización definitiva del curso en las fechas previstas, está siempre supeditada a la configuración de un grupo mínimo de asistentes para poder desarrollarlo.

Para obtener el diploma y certificado de realización del curso, es necesario asistir como mínimo al 80% de las horas lectivas. Superado este porcentaje, ESIC se reserva el derecho de entrega de los certificados correspondientes.

ESIC ofrece la posibilidad de diseñar todos sus programas formativos a medida para empresas e instituciones.

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

(00 34) 976 35 07 14

info.zaragoza@esic.edu

www.esic.edu/zaragoza

www.esic.edu

-  twitter.com/esiceducation
-  facebook.com/esic
-  tinyurl.com/ESIC-Linkedin
-  instagram.com/esiceducation
-  youtube.com/ESICmarketing
-  plus.google.com/+EsicEs/posts

ESIC Madrid

// Avda. Valdenigrales s/n
// Pozuelo de Alarcón. 28223 Madrid

// Arturo Soria, 161. 28043 Madrid
// executive@esic.edu

ESIC Barcelona

// C/ Marià Cubí, 124. 08021 Barcelona
// info.barcelona@esic.edu

ESIC Valencia

// Avda. de Blasco Ibáñez, 55. 46021 Valencia
// info.valencia@esic.edu

ESIC Sevilla

// Edificio de la Prensa
// Avda. de Carlos III, s/n. 41092 Isla de la Cartuja (Sevilla)
// info.sevilla@esic.edu

ESIC Zaragoza

// Vía Ibérica, 28-34. 50012 Zaragoza
// info.zaragoza@esic.edu

ESIC Málaga

// C/ Severo Ochoa, 49
// Parque Tecnológico de Andalucía. 29590 Campanillas
// info.malaga@esic.edu

ESIC Pamplona

// ESIC - CLUB DE MARKETING DE NAVARRA
// Avda. de Anaitasuna, 31. 31192 Mutilva
// info.pamplona@esic.edu

ESIC Bilbao

// CÁMARA DE COMERCIO DE BILBAO
// C/ Licenciado Poza, 17. 48011 (Vizcaya)
// formacion@camarabilbao.com

ESIC Granada

// ESCUELA INTERNACIONAL DE GERENCIA
// C/ Eduardo Molina Fajardo, 20. 18014 Granada
// master@esgerencia.com

T ZIR

TORREVILLAGE ZIR
ZARAGOZA'S INNOVATION
IN RETAIL CENTER

ICEMD
INSTITUTO ECONOMÍA
DIGITAL | **ESIC**

ESIC
BUSINESS & MARKETING SCHOOL