

PROGRAMAÇÃO

VERSÃO 0

Convenção **abras** 2020

Jornada 360°



Ecossistema e Inovação

Um convite para repensarmos nossos modelos de negócio, apoiando-os em uma visão múltipla e conectada a todos os públicos do varejo, na plena integração entre todas as áreas de um supermercado e no uso eficiente da tecnologia. Tudo isso com vistas a um objetivo comum: colocar o cliente no centro de cada decisão e estimular, literalmente, uma visão 360° de cada negócio.

26 a 28 de outubro - Totalmente virtual e gratuito

Patrocinadores

DIAMANTE

CERVEJARIA
ambev



ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA
DE AUTOMAÇÃO



REALIZAÇÃO

abras
Brasil

DIVULGAÇÃO OFICIAL

SUPERHÍPER
CONFORTO QUE TRANSFORMA

APOIO

LATAM

PALAVRA DO PRESIDENTE



A Convenção Abras 2020 oferecerá uma oportunidade ímpar de conectar as maiores lideranças do varejo supermercadista do Brasil e milhares de gestores do autosserviço nacional. Serão três dias de muito aprendizado com renomados palestrantes debatendo diversos temas focados nos diferentes perfis de consumidores e novos modelos de negócios em um ambiente tecnológico cada vez mais desafiador. Além de uma intensa programação didática, o varejo também poderá acessar as informações e novidades de grandes empresas parceiras, bem como interagir com elas em tempo real.

Em 2020, sob o tema Jornada 360º - Ecossistema e Inovação, o evento nos possibilitará conhecer as oportunidades e desafios do novo mercado de consumo sob diversos ângulos, da construção do propósito da empresa à definição do público-alvo. Um evento imperdível para quem almeja se preparar para o presente e futuro do varejo.

JOÃO SANZOVO NETO
Presidente da Abras

NÚMEROS QUE MOSTRAM A FORÇA DO SETOR

28 milhões de consumidores
por dia passam pelas lojas do setor

5,2%
do PIB

R\$ 378,3
bilhões de faturamento em 2019

89.806
mil lojas em todo o País

Área de vendas de
22,6 milhões de m²

1,882
milhão de empregos diretos

Fonte: Ranking Abras/SuperHiper 2020





CONHECIMENTO
Especialistas em varejo falarão sobre o que interessa ao setor.



PÚBLICO QUALIFICADO
As principais lideranças da cadeia de abastecimento do País conectadas em busca de novidades



TENDÊNCIAS
As inovações que levam para o seu negócio novas formas de se pensar e traçar estratégias.



SOLUÇÕES
Conecte-se com indústrias e fornecedores de tecnologia que têm as melhores soluções para o seu negócio



Conteúdo

A Convenção Abras é o palco no qual vários especialistas apresentam temas de interesse do setor, com ideias inovadoras que podem ser usadas de forma estratégica para a tomada correta de decisões e convertidas em ações importantes para o negócio supermercadista.

Geração de negócios

Com a participação de importantes empresas do mercado, vai apresentar as soluções mais modernas para o varejo e que irão auxiliar os supermercadistas a terem uma alta performance em seus negócios.



10h **Palavra do Presidente**

Balanço Rama 2020

Por que a sustentabilidade, responsabilidade, rastreabilidade são essências para o pertencimento à marca



João Sanzovo Neto
 Presidente da Abras

Highlights do Agronegócio Nacional (Food CitizenShip - interação com patrocinador)



José Luiz Tejon
 Jornalista, publicitário e mestre em educação

Resultados do Programa Rama e retrospectiva das atividades

Palestra



Valeska de Oliveira Ciré
 Representante da Produce Marketing Association- PMA no Brasil

Campanha de Comunicação Rama



José Luiz Tejon
 Jornalista, publicitário e mestre em educação

Painel Mulheres do Rama



Emilly Moura
 Assessora de Comunicação da Ases



Débora Regina Colli Cosenza
 Coordenação de Segurança de Alimentos da Coop



Julia Carlini
 Gerente de Segurança Alimentar e Qualidade do Carrefour

Entrega do Prêmio RAMA



12h

Finalização

Patrocinadores do Balanço Rama 2020



SEGUNDA-FEIRA - 26/10

13h

Solenidade de Abertura da Convenção Abrás 2020



João Sanzovo Neto
Presidente da Abrás

14h30

Intervalo - visite os espaços dos patrocinadores/expositores

14h45

Palestra patrocinador

15h05

A Música Venceu! E a humanização, através da tecnologia, também!

Maestro
João Carlos Martins

Desafios, superação, a busca por alternativas, um olhar externo. Alguma semelhança com o dia a dia de um varejista? O que a história de superação do maestro João Carlos Martins nos ensina? Qual é a conexão com inovação? Como usar a tecnologia a favor do ser humano criando uma conexão emocional?



16h20

Intervalo - visite os espaços dos
patrocinadores/expositores

16h35 Palestra patrocinador

16h45

Painel 1 - Descubra como unir forças para melhorar os resultados - Prosperando em Redes e Centrais de Negócios



Moderador
Adelton Feliciano do Prado
Sócio-proprietário dos Supermercados Pag Poko



Nelson Barrizzelli
Sócio da AGC Internacional e professor da FIA



Omar Abdul Assaf
Presidente dos Supermercados Pirâmide



Paulo César Lopes
Presidente da Acats

Qual é o estágio atual das redes e centrais de negócios no Brasil? Quais são as barreiras e os desafios? Quais são os ganhos e as oportunidades de se trabalhar em redes? Como unir forças para crescer e obter melhores resultados?

Painel 2 - Transformação Digital: por onde começar e como manter esse processo funcionando?



Moderador
Flavio Horta
CEO do Digitaltalks



Germán Quiroga
Membro do Conselho da GOL, Omni55, Cobasi, Locaweb, C&A e Centauro



Sérgio Alexandre Simões
CEO da Digitize-se.com



Marcio Alencar
Diretor de Estratégia Digital da Alelo

Que a transformação digital é inevitável, não há dúvidas. Que empresas digitais são mais lucrativas, também não. Mas como se tornar uma empresa digital? Por onde começar a transformação? Como se dá a mudança de *mindset*? E o que fazer para manter o processo funcionando?

Painel 3 - Os principais passos para implementar uma cultura de prevenção de perdas



Moderador
Sandro Benelli
CEO do Veran Supermercados



Carlos Eduardo Santos
Presidente da Abrappe



Gernaldo Gomes
Coordenador do Comitê de Prevenção de Perdas da Abras



Marie Tarrisse
Gerente de Sustentabilidade do Carrefour

Quais são os elementos indispensáveis para se estabelecer uma cultura de prevenção de perdas? Por que vale a pena fazer? Quais são os principais passos? Como evitar? Como engajar os colaboradores?

Painel 4 - Aumente seu faturamento com ações inovadoras



Moderador
Bernardo Canedo
CEO do IBOPE DTM



Gustavo Ayala
CEO da Cosmos Retail



Patrícia Machado
Diretora SuperMago



Otávio Tomé
Head de Inovação do GPA

Saiba o que algumas empresas estão fazendo, de forma efetiva, para melhorar a experiência do shopper, através de ofertas diferenciadas via aplicativo de compras, lockers com compra e retirada descentralizada, utilização das redes sociais para incentivar a conversão, uso de programas de fidelidade

18h

Finalização

9h Palestra patrocinador

9h10 **Construindo uma marca memorável com líderes inspiradores**



Moderador
Joel Feldman
Presidente da Abase



Euler Fuad Nejm
Presidente do Grupo Super Nosso



Mário Habka
Diretor-Presidente do Grupo Big Box



Zefiro Giassi
Presidente dos Supermercados Giassi

Conheça histórias impactantes de líderes inspiradores que transformaram o seu negócio, a economia, a sociedade e a vida de muitos que passaram por eles construindo uma marca memorável.

10h25 Intervalo - visite os espaços dos patrocinadores/expositores

11h Palestra patrocinador

11h15 **Invista no conhecimento do seu cliente e o mantenha no centro das suas ações**



Moderadora
Fátima Merlin
CEO da Connect Shopper



Thiago Donald
Diretor de Marketing da CSD



Fábio Hertel
Empresário, escritor e consultor



Vinicius Senger
Senior Technical Evangelist - Amazon Web Services

Conhecer o cliente é crucial para otimizar investimentos e desenvolver ações direcionadas para atrair, engajar, converter e reter. Como conhecer os clientes? Como colocar o cliente no centro das decisões? Conheça exemplos práticos do que varejistas orientados ao cliente estão fazendo para se inspirar.

12h45 Intervalo - visite os espaços dos patrocinadores/expositores

14h Palestra patrocinador

14h10 **O varejo físico e o varejo on-line integrados: uma visão 360°**



Moderador
Fábio Queiróz
Presidente da Asserj



Belmiro Gomes
CEO do Assaí Atacadista



Felipe Mendes
Gerente-Geral da GfK América Latina

O varejo físico vem se tornando cada vez mais um ponto de experiência e o varejo on-line uma opção complementar para atender o cliente em diferentes momentos. Como podemos nos reinventar, seja on-line e/ou off-line? Quais são as fortalezas de cada formato? Como criar esta integração? E o "atacarejo" neste cenário?

15h40 Intervalo - visite os espaços dos patrocinadores/expositores



16h Palestra patrocinador

16h15

Painel 1 - A construção para uma nova era – preparando e inspirando nossos colaboradores



Moderadora
Tania Moura
Vice-presidente
executiva da ABPRH



Marcos Samaha
CEO do Tenda Atacado



Marília Oliveira
VP de Gente e Gestão
do Grupo Pereira

Mais de um terço das habilidades desejadas para a maioria das ocupações mudará significativamente. A transformação digital, o uso de inteligência artificial exigirão novas atitudes, comportamentos, habilidades de nossos colaboradores. Como estimular o aprendizado contínuo e preparar os colaboradores para essa transformação?

Painel 2 - Planejando o Mix Ideal para novos hábitos de consumo



Moderador
Alexandre Poni
Presidente da
Rede Verdemar



Adem Araújo
Sócio do Araújo
Supermercado



Manuella Bastian
Expert Solutions
Director Kantar



Joana Ramalho
Diretora de Estratégia
e Inovações dos
Mercadinhos São Luiz

Você sabia que, aproximadamente, 60% do resultado de um varejista estão atrelados ao mix correto? Planejar o mix ideal está cada vez mais complexo: novos hábitos de consumo, novas categorias e produtos: os naturais, veganos, produtos à base de planta, os MIPs. Quais as variáveis que interferem neste planejamento? Qual o mix ideal? Para onde vamos?

Painel 3 - Transforme a experiência na sua loja: de PDV para PDX



Moderadora
Maria de Fátima de Jesus
Diretora-Presidente
da Rede Quartetto



Alexandre Ribeiro
CEO da R-Dias



Julio Takano
CEO da Kawahara |
Takano Retailing



Tania Miné
CEO da
Trade Design

Mais do que produtos e serviços, o consumidor busca viver uma experiência de compra personalizada. Praticidade, conveniência, facilidade em seu processo de compra e decisão são palavras de ordem. O que o varejo vem fazendo para melhorar a experiência de compra do shopper? Como transformar a loja física? Quais as principais tendências?

Painel 4 - Como precificar de forma inteligente e dinâmica?



Moderador
Paulo Garcia
CEO da Infoprice



Honório Pinheiro
Presidente do Pinheiro
Supermercado



Marcel Amati
Diretor de Pricing
e GC da Coop



Roberto Butragueño
Diretor de Atendimento ao
Varejo e E-commerce da
Nielsen Brasil

Do mark up à precificação estratégica: quais são os desafios e as oportunidades? Como adotar uma precificação eficiente e maximizar resultados? Como lidar com preços tão dinâmicos?

18h

Finalização

QUARTA-FEIRA - 28/10

9h Palestra patrocinador

9h15

Internacional Invista na experiência de compra para tornar seu cliente um fã

Como tornar isso possível?

Claudemir Oliveira
Presidente e fundador do
Seeds of Dreams Institute

Explica como combinar tecnologia
e o toque humano para melhorar
a experiência do cliente



Tim Lucas
CEO da Hyper Island

Revela como, genuinamente, fazer seu cliente se sentir
encantado pela sua marca/serviço/proposta/equipe



Moderadora
Tatiana Thomaz
CEO da Shopper Centric

10h40 Intervalo - visite os espaços dos patrocinadores/expositores

14h

Painel 1 - Preparando sucessores para o novo varejo: ecossistema e inovação



Moderador
Odair Gazzetta
CEO da Gazzeta Talent



Bruno Semenzato
Diretor Geral da SMZTO



Fernanda Dalben
Diretora de Marketing dos Supermercados Dalben



Reginaldo Júnior
Sócio-acionista do Grupo Vanguarda

Como o varejo está tratando o processo de sucessão? Como as novas gerações estão se preparando para assumir a liderança em que os modelos de negócios caminham para o ecossistema? Como os sucessores estão projetando o futuro do varejo? Como lidam com a cultura da inovação, da gestão compartilhada? Quais os desafios e oportunidades?

Painel 2 - O futuro do varejo é digital. Como novas tecnologias podem ser utilizadas a favor do varejo?



Leandro Esposito
Gerente-Geral do Waze no Brasil



Luciano Sessim
Diretor comercial e de Marketing da Petz



Vicente Carrari
Head de Retail da Google

Como a tecnologia pode ajudar o varejo? Quando pensamos em investimento em tecnologia, o que vem à cabeça? Processos mais ágeis e com mais acuracidade ou beleza e experiências no PDV? Personalização nas interfaces com os clientes, ações direcionadas a cada perfil? Como mesclar tudo em um mundo comandado por algoritmos? Como explorar esses caminhos no sentido de atrair, engajar, converter e reter o cliente?

Painel 3 - As exigências da terceira idade. Quais são os principais passos para uma loja inclusiva?



Moderador
Paulo Pompilio
Diretor de Relações Corporativas do GPA



Bruno Farias
Superintendente do Grupo Redecompras



Juliana Acquarone
Pesquisadora do comportamento do consumidor



Roberto Ravagnani
Conselheiro Diretor da Rede Filantropia

A população está envelhecendo, e no Brasil os idosos somarão mais de 50% até 2050. Como planejar a operação para uma loja inclusiva, pautada em um modelo de ecossistema, no qual loja física, virtual, meios de pagamento, logística, programas de marketing, dados do consumidor, eventos e parcerias estratégicas estarão todos conectados?

Painel 4 - Como resolver conflitos com os consumidores? Entenda os canais para atender esta demanda



Moderador
Maurício Ungari
Diretor de Assuntos Legais do Grupo Cencosud Brasil



Arthur Rollo
Vice-Presidente da Comissão Permanente de Direito do Consumidor da OAB-SP



Leonardo Albuquerque Marques
Ministério da Justiça

As novas tecnologias de relacionamento permitem que os consumidores busquem uma conciliação através de plataformas próprias. Estas plataformas constituem um meio eficiente para que as empresas varejistas, os consumidores e as autoridades identifiquem as efetivas necessidades de atendimento e o empenho das empresas em resolvê-las. Entenda os canais para atender esta demanda do consumidor e o papel de cada um nesse novo meio de solução de conflitos. Além disso, a tecnologia, cada vez mais, permite que as empresas armazenem dados de seus clientes. Como proteger o cliente através da Lei Geral de Proteção de Dados?

QUARTA-FEIRA - 28/10

15h15 Intervalo - visite os espaços dos patrocinadores/expositores

15h55 **Palestra Especial
de encerramento**

**A Jornada 360°:
Ecossistema
e Inovação**



Moderador
João Sanzovo Neto
Presidente da Abras



Luiz Felipe Pondé
Filósofo e escritor
**O consumo do
século 21**



Leandro Karnal
Historiador e filósofo
**Questões para
o século 21**

18h **Finalização**