

Taller de Retail “OnOff”

Más allá de la
omnicanalidad

Atrévete a pasar
al siguiente nivel

12 y 13 de noviembre
de 2020

Taller de Retail “OnOff”, más allá de la omnicanalidad

esadecreapolis

Esade Creapolis, el lugar donde siempre sucede lo más avanzado, te ofrece participar en un taller disruptivo sobre retail basado tanto en la realidad OnOff como en la neurociencia.



01

Desde que las personas usamos *smartphones*, ya no existen dos realidades por separado -online y offline-. Solo percibimos una: la **OnOff**.

Si los clientes ya son seres OnOff, el retail también debería ser **OnOff**. Lógico, ¿no?

02

Para quienes quieren transformar su retail, el mejor método no es el de las ponencias, ni los powerpoints, sino **descubrir experimentando y construyendo en equipo**.

03

Que las personas prefieran tu tienda, web o app no depende de darles más razones, sino de que sientan que **lograrán una determinada gratificación en su vida si vienen a tu (e-)tienda**.

Evoluciona tu retail a la realidad OnOff, usando además la neurociencia

esadecreapolis

En este **Taller de Retail OnOff** descubrirás y usarás métodos basados en la neurociencia, científicamente validados. Con ellos podrás adaptar tu retail a la actual realidad OnOff y crear nuevos conceptos de retail que plazcan al cerebro de los clientes. Esto se denomina **Brain-pleasing Retail**.

Un taller dirigido por **Lluís Martínez-Ribes**, Visiting Professor en ESADE, con una amplia experiencia, tanto académica, como práctica, sirviendo a personas directivas de mente abierta en más de 30 países, ayudándoles a alcanzar sus retos de negocio combinando cinco disciplinas: neurociencia, digitalización, psicología, sociología y semiótica.

¿Qué herramientas usarás en grupo al idear un nuevo concepto de retail OnOff?

- Comprensión profunda de la sociedad actual: cómo la forma de vivir afecta a la forma de comprar.
- Cómo esculpir innovadores conceptos de retail OnOff que plazcan al cerebro. El proceso secuencial para innovar en retail, y los métodos en cada etapa.
- Las fases del neuro-viaje del cliente, desde las emociones estimuladas, hasta los sentimientos, que acaban fomentando la fidelidad de los clientes.
- Cómo se aplica la neurociencia a los medios digitales (apps, webs, ...) para que resulten agradables al cerebro.
- Los elementos del modelo de experiencia de cliente para que sea brain-pleasing. Por ejemplo, cómo cansar menos el cerebro de los clientes cuando éstos han de manejar información durante el proceso de compra.
- ¡... Y la inspiración de los tres grandes provocadores, intercalada!



Los expertos y su rol

esadecreapolis



Lluís Martínez-Ribes

Visiting Professor en Esade

Diseñador del taller.

Aportará los métodos y guiará su experimentación.

Redes sociales



Sebastià Serrano

Profesor de lingüística,
matemático y humanista

Su rol será de inspirador y provocador.

Ayudará a entender la comunicación humana desde disciplinas interrelacionadas.

Perfil de LinkedIn



Montse Maresch

Exdirectora mundial
de Marketing de IKEA

Su rol será de inspiradora y provocadora.

Compartirá su visión del retail en la era actual.

Perfil de LinkedIn



Antonio "Quiqui" Vaquer

Director de retail de farmacia.
Influencer

Su rol será de inspirador y provocador.

Compartirá su experiencia transformadora usando Brain-pleasing retail.

Perfil de LinkedIn



Lo que más valoraron los que estuvieron en las ediciones anteriores

esadecreapolis

- 01** Haber contado con la ayuda de **expertos de primer nivel** que comparten herramientas que empresas líderes ya están usando. Para crear "next practices".
- 02** Haber **co-innovado realmente** junto a otras personas directivas de distintos sectores del retail.
- 03** Haber **salido empoderados para transformar su negocio** a la realidad actual.
- 04** Haber disfrutado de un **espacio privilegiado para salir de la zona de confort**: dos días intensos en **Esade Creapolis**.

Citas de su feedback final

“ Este programa ha consistido en vivir y en aprender, qué hay detrás del Retail tocando las emociones.

Irene Benito, Responsable de Retail en Casa Batlló

“ Te aporta una manera pensar diferente. Al final en el día a día estamos muy obsesionados a trabajar con el marketing clásico, sobre las P, el producto, el precio, la localización...y aquí lo que nos están diciendo es, oye, hay maneras de ver las cosas diferentes y yo creo que esta es la magia de todo esto.

Pedro Mateos, Customer Experience and Digital Transformation Director en Volkswagen España

“ Nos han ido trufando de conocimientos, de conferencias de provocadores que han venido a explicar cosas que, a priori, podría parecer que no estaban relacionados con el tema pero que te abrían la mente.

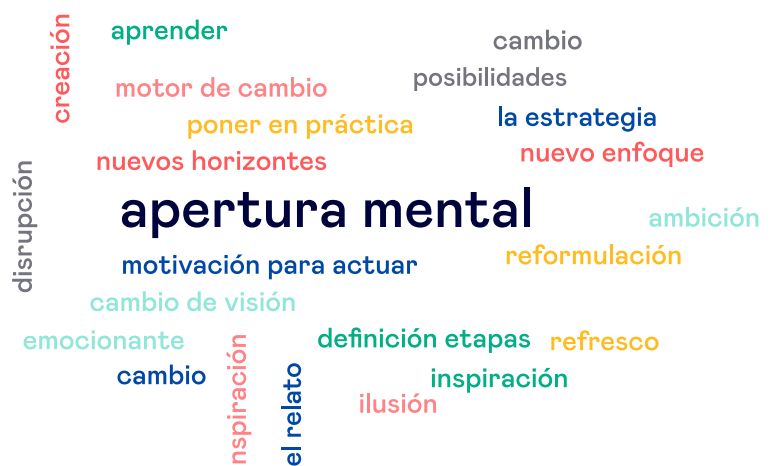
Antonio Vaquer, gerente en Farmacia Can Ros

“ He tenido la oportunidad de conocer a gente de diferentes edades, canales y sectores, y al final te das cuenta de que tanto las respuestas como el aprendizaje pueden estar en el sector de al lado.

Marisa Silva, Responsable de comunicación de Bella Aurora Labs

¿Qué has sentido en este Bootcamp?

Este fue el **wordcloud** creado por los participantes en tiempo real al final del último Taller o Bootcamp



¿Para quién?

- Personas directivas de empresas de retail o que piensen entrar en retail.

¿Cuándo?

- **12 y 13 de noviembre** en conexión síncrona y vivencial.

¿Dónde?

- **100% por Internet**, 100% creatividad, 100% vivencia de creación en equipo superior a la presencial.

¿Idioma?

- **Castellano.**

Aforo máximo

- **50 personas.** Para asegurar la correcta dinámica grupal, no se admiten más de 4 personas de una empresa.

Importe del “Taller de Retail OnOff”

1.200€
(IVA incluido)

Bonificaciones especiales

Super Early Bird

Antes del 30 de septiembre: **900€**

Early Bird

Antes del 15 de octubre: **1.020€**

IVA incluido. Bonificaciones no acumulables a otros derechos

- **10% de bonificación para miembros de Esade Alumni y del Retail Forum de Esade Creapolis.**
- A aquellas empresas que **inscriban a varios participantes en el mismo programa o varios programas** dentro del mismo año académico.
- A aquellas personas o empresas que hagan la **matriculación anticipada.**



Para más información e inscripción

Dolors Carreño

dolors.carreno@esadecreapolis.com

Tel. +34 935 543 000