



PANAMERICAN
Business School





GRUPO
SOLUCIONES
EMPRESARIALES



VISUAL MERCHANDISING SUMMIT

26 MAYO
2017

 www.gruposolucionese.com

 ventas2@gruposolucionese.com

 +505 2278-3951



DIRIGIDO A

Directores, gerentes y jefes de las áreas de: mercadeo y ventas, marca y producto, línea de producto, puntos de venta y promoción comercial y visual merchandising. Arquitectos, publicistas, diseñadores industriales, diseñadores gráficos, diseñadores de tiendas comerciales e interioristas.

PROGRAMA ACADÉMICO

CONFERENCIA

VISUAL MERCHANDISING: Del Storytelling al Branding Art



Siete macro tendencias sociales aplicadas a las experiencias de consumo, desde la producción, comercialización, comunicación hasta su impacto en la visualización. Un recorrido por las principales macro tendencias, aplicado a la estrategia de tiendas, marcas y locales.





1. **Storytelling.** En el 2017 el 50% del consumo global será realizado por millennials, quienes invierten mucho más en experiencias que en objetos. Ellos quieren saber al adquirir un producto cuál es su verdadero significado.
2. Transparencia. De lo *ecofriendly* a lo sustentable.
3. El proceso como objeto. **Design Thinking.**
4. De lo tangible a lo intangible. Creación de experiencias inmateriales. De la imagen a lo visual. Realidad virtual. Realidad Mixta.
5. Utopías. Tanto tecnócratas como románticos quieren un mundo mejor. De los robots al **Paint Store.**
6. Espacios híbridos, menos tiendas y de menor formato.
7. **Neurodesign:** experiencias multisensoriales. De la compra 2D a 3D. **Branding art,** escaparates interactivos, aromas, colores y maniqués con personalidad.

INSTRUCTORES

MARCELA SEGGIARO *Gurú Latinoamericana*



Máster en Administración de Negocios, Universidad Politécnica de Valencia, España; Licenciada en Economía, Universidad de Buenos Aires, Argentina; Postgrado en Visual Merchandising y Psicología aplicada en Técnicas Visuales, Especialista en Estadística y Econometría y en Técnicas Exploratorias y Conductuales para Estudios de Mercado, Universidad Autónoma de Madrid, España.

Directora y co-fundadora de RVOmarketing, consultora y asesora de estrategia de marketing en Argentina, Uruguay, Colombia y Perú; consultora especializada en Estrategias Visuales en puntos de venta. Ha laborado como directora en proyectos de desarrollo de estrategias comerciales corporativas regionales; diseñado metodologías y planes de implementación para el lanzamiento de marcas, productos y campañas comerciales en toda Latinoamérica.

Algunas de las principales empresas en las que ha laborado como directora de estrategias de desarrollo de marketing son: Interbank, Interseguros, Plaza Vea, Santa Isabel, Cineplanet, Éxito, Banco Hipotecario, Banco Galicia, American Express, Red Link, Fiat, Lheritier, Bagó, Asics y Sherwin Williams.

Es profesora de la Universidad de Buenos Aires, Universidad de Belgrano, Universidad de Mar del Plata, Universidad San Martín, Banco Interamericano de Desarrollo y Universidad de San Andrés. Ha impartido los cursos de Gestión de Estrategias de Mejora Competitiva y Programa Integral de Gestión de Empresas de la Escuela de Negocios MATERIABIZ.

"La conceptualización de una marca es el alma del negocio y la visualización y el relato la estrategia para comunicarla".



Es autora de libros en temas de su especialidad, "Formulando un Plan de Marketing" y "¿Está correctamente formulado mi plan de marketing?". También ha publicado artículos en diarios y revistas, como: "Marketing de colores", "Vendiendo a través del color del producto"; "Estrategias de publicidad online"; "¿Quién compra dónde?" y "¿Cómo mostrar los productos para subir las ventas?"

Ha participado como expositora en diversos foros de Retail y Estrategia Comercial como el Congreso Internacional de Economía y Gestión, Congreso Latinoamericano de Estrategia, Argentina 2013, Congreso Internacional de Economía y Gestión en la Universidad de Buenos Aires, 2011.

DETALLES DEL EVENTO

Fecha	Viernes 26 de Mayo
Hora	8:00 am a 1:00 pm
Duración	5 horas
Requisito	Completar ficha de inscripción que se le envía al confirmar su participación.
Lugar	Hotel Hyatt Place Managua. Contiguo a Galerías Santo Domingo.
Inversión	U\$ 150.00 dólares + IVA
Formas de pago	De contado antes de iniciar el programa, o bien contamos con las siguientes opciones de financiamiento: <ul style="list-style-type: none"> • Credomatic Tasa 0% - hasta 3 meses • Banpro Cuota - hasta 3 meses
Incluye	<ul style="list-style-type: none"> • Material digital • Refrigerio de cortesía • Tarifa especial de parqueo • certificado de participación avalado por Panamerican Business School



Información: ☎ (505) 2278 3951 📱 (505) 8408 9069 📠 (505) 8360 9827

✉ ventas@gruposolucionese.com ✉ ventas2@gruposolucionese.com

🌐 www.gruposolucionese.com  