

Moderador:

Juan Macías

CEO

deMartina.com



## Descripción

10.00 - 10.45 Mesa Redonda Social Commerce

**Cómo utilizar las redes sociales y las herramientas 2.0 para aumentar sus ventas y optimizar la relación cliente***Moderador: Fernando Aparicio, Managing Director, Incipy**Santiago Rodríguez de Miguel, Social Media Manager, Privalia**Javier Martín Robles, Editor de Loogic.com, InventalInternet.com e Iniciador.com**Pablo Sierra, Director de Marketing, BuyVIP**Román García, Director General, Search Media**Isabel Sabadí, CEO, Widgadget*

11.00 - 11.45 Mesa Redonda Modelos de Venta Push

**Similitudes y diferencias entre Club de ventas, Live Shopping y Compras colectivas***Moderador: Bertrand Amaraggi, Fundador, Europa Leads**Fernando Maudo, Director General, Vente Privee**Andrés San José, Director de Comercio Electrónico, Unidad Editorial**Guillermo Llibre, Country Manager, Groupalia**Luis Krug, Fundador, Oferton Liveshopping SL**Ronan Bardet, Fundador, LiveShoppingHub*

12.00 - 12.45 Mesa Redonda Multicanal

**Retos y best practice de los distribuidores y fabricantes para integrar internet en su estrategia Multicanal***Moderadora: Alicia Davara, Redactora Jefe, Distribución Actualidad**Daniel Canomanuel, Ecommerce Manager, Telepizza**Ricardo Sánchez Díaz, European eCommerce Manager IPG BU, Hewlett Packard EMEA**Jorge Catala Alcañiz, Commercial & Marketing Director, PC City**Iván Muñoz Muñoz, Responsable E-Commerce Non food Area, Carrefour*

13.00 - 13.45 Mesa Redonda Medios de Pagos para el Comercio Electrónico

**¿Un mal necesario o una oportunidad de negocio?***Moderador: Nicolas Vedrenne, Managing Director Europe, Merchant Risk Council**François Hêlard, VP Sales Southern Europe, Adyen**Edoardo Fiorentini, Fraud Manager, GSI Commerce**Jose Luis Gonzales Casellas, Director negocio de Empresas, Caixa Catalunya*

14.00 - 14.45 Mesa Redonda e-turismo

**Nuevos retos para un mercado maduro***Moderador: Toni Mascaró, Fundador y Director General, eMascaró**Mauricio Prieto, Co-Founder & Chief Marketing Officer, eDreams**Prisilla Regueiro, Country Manager, Trivago**Carlos Abella, Director General de Comercialización, Paradores**Beatriz Oficialdegui, Directora de marketing online, Destinia*

## Descripción

15.00 - 15.45 Mesa Redonda Open Source

**Magento vs Prestashop: comparativas y ventajas para su negocio.***Moderador: Philippe Lardy, CTO, Ydral e-business solutions**Juan Macías, CEO, deMartina.com**Emlile Heitor, Gerente de operaciones, NBS-System**Carlos Alonso de Linaje, Director de Tecnología de Home24x7*

16.00 - 16.45 Mesa Redonda Instituciones

**¿Cómo ayudan las instituciones al comercio electrónico en España?***Moderador: Jesús Marqueta, Director General, Camerpyme**Gonzalo Die, Director de Planificación y Relaciones Externas, Red.es**Mario Tascón, Presidente, REI (Red de Empresas de Internet)**Fermín Montero, Subdirector de la Dirección General de Economía, Estadística e Innovación Tecnológica, Comunidad de Madrid**Elena Ortega Ponce, Subdirectora General de Desarrollo de la Sociedad de la Información y el Conocimiento, Ayuntamiento de Madrid**Fco. Javier Méndez Martín, Director de Innovación y Competitividad, Cámara de Madrid*

17.00 - 17.45 Mesa Redonda Nuevas Tendencias e-commerce

**Personalización, social commerce, M-commerce, searchandising...***Moderador: Eduardo Liberos, Presidente, Mediara**Jesús Pindado, Vicepresidente, Strands**Borja R. Santaolalla, Socio Director, Colbenson SL**Pere Pirconell, CTO, VirtualTwo*

18.00 - 18.45 Mesa Redonda

**Derecho y comercio electrónico***Moderador: Rafael García del Poyo, Socio Director del Departamento de Derecho de las Tecnologías de la Información, Cremades & Calvo-Sotelo**Nacho Somalo, Director General, Infoempleo (Grupo Vocento)**Eduardo Liberos, Presidente, Mediara**Juan Gil Rabadán, Directo General, Obralia*

SALA 1 - 17.03.2011

Sala patrocinada por

Moderador:

**Jordi Torrent**

PR and Communications Manager

LetsBonus

Las Keynotes internacionales de esta sala disponen de traducción simultánea



## Descripción

10.15 - 10.45 Keynote internacional

**E-commerce in Europe: Facts & Figures, Rules & Regulations**

Susanne Czech, Secretary General, European E-commerce and Mail Order Trade Association, EMOTA

11.00 - 11.30 Keynote internacional

**Caso de éxito Vente-Privee**

Jacques-Antoine Granjon, CEO y fundador, Vente-Privee

El fundador y CEO de vente-privee.com hablará en su conferencia de la trayectoria del club de ventas privadas online, que en 2010 facturó 969 millones de euros, un 15% más que en el ejercicio anterior. La compañía celebra su décimo aniversario y con estas cifras confirma su liderazgo en el sector de comercio electrónico en Europa.

11.45 - 12.15 Keynote internacional

**Rakuten's strategy to conquer the European leadership on the e-business market**

Olivier Mathiot, Cofounder and VP marketing&communication, PriceMinister, a Rakuten Company

Rakuten, fundada en 1997, es la tienda online más grande de Japón con más de 50 millones de usuarios registrados. Se encuentra entre las diez compañías de Internet más grandes del Mundo (junto a Amazon.com, InterActive Corporation (IAC), Expedia, etc). Veremos como en los últimos años, Rakuten ha ampliado sus negocios fuera de Japón comprando al americano Buy.com y al Grupo Francés PriceMinister.

12.30 - 13.00 Keynote internacional

**Changing the face of e-commerce**

Michel Goossens, Vice President and General Manager Magento Europe, Magento Inc. Magento is an experienced player in the eCommerce industry that has been leveraging the power of Open Source technology to help online merchants fulfill their business goals at a fraction of the cost and time of proprietary eCommerce solutions since 2001

13.15 - 13.45 Keynote internacional

**Future of Retail – New technologies that will shape the future business**

Heikki Haldre, CEO, Fits.me Virtual Fitting Room

Heikki Haldre will show extremely cool upcoming technologies that will shake the foundation of the retail (online and offline). He will talk how technology will shape the consumers purchase behavior, and what the retailers should do about it. Sales are shifting to internet at roaring speed, and retailers are racing to stay atop of the new innovation. Those who will know what to expect from the future will have competitive advantage, the others will close the doors. Fits.me is the winner of Innovator 2010 Award. February's Wired Magazine dubbed Fits.me's shape-shifting cyborgs the "Styleborg" of fashion.

## Descripción

14.00 - 14.30 Keynote internacional

**Improve customer experience and develop a successful digital strategy in the changing digital ecosystem: Prenatal case**

Federico Rampolla, Executive partner , Accenture Interactive, Italy Lead, Accenture Combinando su experiencia, sus capacidades en todos los sectores y áreas de negocio, y su investigación con las compañías de más éxito del mundo, Accenture colabora con sus clientes para ayudarles a convertir sus organizaciones en negocios y administraciones públicas de alto rendimiento. Compartirán con nosotros su experiencia con la gestión de la actividad online de Prenatal.

14:45 - 15:15 Keynote

**Caso de éxito BuyVIP**

Koro Castellano, Directora general, BuyVIP.com

BuyVIP.com, club de compras más premiado en 2010 y recientemente comprado por Amazon nos revelara, a través de su Directora general Koro Castellano, las claves del éxito de su desarrollo tanto nacional como internacional.

15.30 - 16.00 Keynote

**Vistaprint: Making a "successful online" impression**

Luis Carbajo, Head Marketing Strategy Europe, Vistaprint

Secretos del éxito online de Vistaprint. Fundada en 1995 y manteniéndose como empresa puramente «online». Vistaprint se ha convertido en el líder mundial de impresión de productos personalizados en internet generando mas de \$700M en ventas anuales y empleando a mas de 2.500 personas. Vistaprint forma parte de la lista de las empresas que más rápidamente crecen según Fortune 100 (ranking:16 en 2010), tiene más de 9 millones de clientes, procesa una media de 54.000 pedidos diarios procedentes de sus 22 sitios web localizados y sus envíos se realizan a más de 120 países en todo el mundo.

16.15 - 16.45 Keynote

**Caso de éxito Groupon**

Boris Hageney, CEO Groupon España, Italia y Portugal, Groupon

Groupon, Líder mundial en Compras colectivas y descuentos, ha llegado en España comprando a CityDeal. Su crecimiento desde entonces ha sido espectacular y continuo. Boris Hageney, su CEO, nos revelara los secretos del éxito de este modelo de Venta Push.

17.00 - 17.30 Keynote

**Caso de éxito PRIVALIA**

Lucas Carné, Socio co-fundador, PRIVALIA

Privalia, club de venta online líder en todos los mercados donde opera, acaba de anunciar unos ingresos de 168,43 millones de euros en 2010 lo que supone un crecimiento del 140,6% respecto al ejercicio anterior. Lucas Carne, su co-fundador nos presentara las claves de éxito de su business model y de su estrategia de desarrollo internacional.

17:30 - 18:15 Mesa Redonda Internacionalización

**Mercados electrónicos: Una gran oportunidad para la internacionalización**

Victoria Vera, Directora adjunta de Información y Publicaciones de ICEX y Jefe de Proyecto de eMarket Services, ICEX

17.50 - 18.30 Bebida despedida Correos / Stand E5

Correos, patrocinador Gold de Expo Ecommerce, os invita a pasar por su stand a tomar una copa para despedir éstos dos intensivos días de networking y negocios.



Moderador:

**Jordi Torrent**

PR and Communications Manager

LetsBonus



## Descripción

**9.50 - 10.10 La diferenciación de servicios logísticos como clave competitiva en el e-commerce***Antonio Fueyo, Director General Tips@ España*

Antonio Fueyo Director General de Tips@ España hará un repaso acerca de las diferentes alternativas que ofrece el mercado del e-commerce: desde el servicio postal al transporte convencional y de la mensajería; y cómo es posible dar un paso más para evolucionar hasta la consideración de operador logístico.

Hablará de las tendencias actuales en la logística para e-commerce analizando Qué había?, ¿qué hay? y ¿hacia dónde vamos?. El objetivo final es continuar con esa evolución para dar servicios logísticos más allá del transporte, creando servicios de valor añadido.

**10.20 - 10.50 Crear un negocio en Internet: ¿¿por dónde empieza??***Daniel Vázquez López, Director de Desarrollo de Negocio, G2 eCommerce*

Te explicamos todos los procesos que entran en juego a la hora de crear tu propio negocio en Internet. Análisis del mercado y productos a comercializar, cómo elegir la mejor tecnología, qué soportes y alternativas tienes para comunicar tus productos, cómo gestionar la operativa diaria de la tienda y qué debes tener en cuenta entorno a la logística o a la atención al cliente.

**11.00 - 11.20 Video Comercio Electrónico: Generando Valor para el Consumir y para su Cuenta de Resultados***Nicolás Amado, Regional Sales Director - España, Portugal & Latin America, Brightcove*

Los minoristas y comercios online están utilizando cada vez más el vídeo online para obtener mejores y mayores resultados. Los usos son diversos: unos utilizan vídeos para complementar información en una página de producto y/o para producir clips interactivos que construyen autoridad de marca, mientras otros los convierten en un vehículo para generar tráfico hacia sus sitios web. Los minoristas han comprobado que los vídeos aumentan la conversión de ventas y reducen el abandono del carro de la compra y la devolución de productos. La optimización de los vídeos está permitiendo a los minoristas cambiar elementos en sus vídeos y medir el efecto en los ratios de conversión de ventas. Dada la disponibilidad de los vídeos e-commerce a través de múltiples canales, éstos tendrán cada vez más un mayor protagonismo en la experiencia de compra online de los consumidores.

**11.30 - 11.50 E-commerce: cómo afrontar el crecimiento exponencial***Sebastián Rodríguez, Service Design, Nexica*

El rendimiento de una web de comercio electrónico es uno de los factores más importantes de la experiencia de usuario y afecta a su ratio de conversiones. Además, Google ha empezado a tener en cuenta la velocidad de carga de una web a la hora de posicionarla en sus resultados de búsqueda, por lo que el rendimiento afecta también a la visibilidad de su negocio.

Haremos un repaso a las herramientas y servicios que un proveedor de alojamiento gestionado puede ofrecer para mejorar este rendimiento y mantenerlo dentro de un valor aceptable para el negocio incluso en momento de máxima carga (campañas de marketing, crecimiento exponencial, estacionalidad) sin tener que sobredimensionar su plataforma.

## Descripción

**12.00 - 12.20 Recomendación de Productos en Comercio Electrónico***Francisco Carrero, CEO, BrainSINS*

Los sistemas de recomendación se están convirtiendo en una herramienta esencial en el comercio electrónico. Prueba de ello es que muchos de los comercios online más importantes los utilizan desde hace tiempo para guiar a sus clientes en el proceso de compra y aumentar las ventas de productos. Un recomendador de productos analiza el comportamiento de los clientes dentro del sitio web, tomando en cuenta acciones como las compras realizadas, productos visitados, comentarios o valoraciones, y selecciona los productos del catálogo que más les pueden interesar. En esta ponencia analizamos en detalle los aspectos más importantes a tener en cuenta a la hora de integrar un recomendador dentro de un comercio online, que pasan por la elección del recomendador, la manera de presentarlo al usuario y las métricas a tener en cuenta para evaluar los resultados.

**12.30 - 12.50 Tráfico cualificado para comercios online***Michael Leinster, Country Manager de ShoppyDoo en España*

Debido a la actual y debilitada situación económica que por fortuna parece que estamos saliendo, es una prioridad mas que nunca el obtener el máximo rendimiento a la inversión online. Una de las facetas indudables para una conversión óptima es lógicamente darse a conocer de una manera eficiente en Internet. Es por ello fundamental acertar con un sistema publicitario y de promoción que satisfaga al inversor.

Entre la variedad que hay en internet se encuentra la figura de los Comparadores, los cuales atraen a infinidad de potenciales compradores convirtiendo las visitas a las tiendas online en visitas muy cualificadas al tener estas una intención muy seria de compra, consiguiendo por ello el tan deseado aumento en la conversión.

**13.00 - 13.20 eMarket Services, la guía para entrar en los mercados electrónicos internacionales***Victoria Vera, Directora Adjunta De Información Y Publicaciones - Icxex Instituto Español De Comercio Exterior*

Si quieres saber qué son los mercados electrónicos B2B, conocer las ventajas que tiene utilizarlos, especialmente para vender a otros países, cuándo utilizarlos, cómo seleccionar el mercado electrónico más apropiado para tu empresa, o cómo operar con seguridad en un mercado electrónico, no te pierdas esta ponencia.

Además te mostraremos cómo puede ayudarte eMarket Services, la herramienta que el ICEX pone al servicio de las empresas españolas, especialmente a las PYMES, para ayudarles en esa labor de búsqueda de los mercados apropiados para ellas y en cómo utilizarlos y aprovechar todas sus posibilidades para realizar negocios internacionales exitosos a través de ellos..

## SALA 2 - 16.03.2011

Sala patrocinada por

Moderador:

**Jordi Torrent**

PR and Communications Manager

LetsBonus



## SALA 2 - 16.03.2011

Descripción

**13.30 - 13.50 ¿Eres cautivo de tu plataforma eCommerce?***Ángel Villa Hernández, CEO, On4U*

¿Tu tienda online es realmente independiente de tu proveedor? ¿Podrías continuar con tu negocio si tu proveedor te falla? ¿Podrías migrar tus datos a otra plataforma? Normalmente no nos preocupamos de estos temas hasta que nos surge la necesidad y muchas veces es demasiado tarde. Vamos a ver qué aspectos hay que tener en cuenta y cómo el software libre y los datos en formato estándar son siempre la mejor solución.

**14.00 - 14.30 ¡Nada de nuevo!****Lo que los negocios online deberían aprender del comercio offline***Claes Nordahl, Business Development Director, Avail Intelligence*

¿Cuanto es realmente diferente el contexto online para el "retailer"? ¿Completamente diferente! Si, el contexto online es diferente, pero la dinámica de "la compra" a lo mejor no lo es. ¿Y entonces, quizás las tácticas de "merchandising" que se usan desde generaciones en las tiendas físicas de éxito pueden ser aplicadas al contexto online también? El "behavioral merchandising" permite de recrear, online, las dinámicas de personalización que tradicionalmente han sido el punto de fuerza de tiendas físicas de éxito. ¡Ven a descubrir como!

**15.00 - 15.20 Estrategia para la venta de servicios en Internet****Caso de éxito: eConta***Juan María Aramburu Gaviola, Director General de BBVA GlobalNet***15.30 - 16.00 Compras locales y cómo los minoristas están empezando a cerrar la brecha entre online y offline***Ezequiel Vidra, Strategic Partner Development Manager en Google UK*

Google presenta nuevas oportunidades de E-Commerce en España y los pasos prácticos que comerciantes pueden tomar para incrementar su actividad de comercio electrónico en sus tiendas online y en el móvil.

## SALA 2 - 16.03.2011

Descripción

**16.10 - 16.40 Caso de éxito Groupalia***Jeroen Merchiers - COO de Groupalia**Rubén Ferreira - CEO de Elogia Spain*

Explicación del modelo de negocio de la web colectiva de compra Groupalia, que ha conseguido cerrar su primer ejercicio con una facturación de 6 millones de euros en tan sólo 8 meses de vida, con un total de 4 millones de usuarios en los 6 países en los que están presente (España, Italia, Brasil, México Argentina y Chile).

**16.50 - 17.35 Realidad Aumentada para incrementar ventas en Ecommerce***Guiomar Andrade - Sales Director South Europe & LATAM - Total immersion*

La realidad aumentada entró en una fase de industrialización, que abrió las puertas a nuevos horizontes.

Considerado antes como una vitrina tecnológica o una moda, ahora se ha demostrado su importancia en muchos sectores y diversas aplicaciones diferentes y forman parte ahora de los nuevos usos populares entre los profesionales y el público en general.

En este contexto, es evidente que la realidad aumentada se está extendiendo y se mueve a nuevos mundos como el Ecommerce. Con las posibilidad de probar ropa, accesorios como gafas, relojes, joyas... de esta forma, el usuario puede probarse los elementos para darse una idea de cómo le quedaría.

Ebay en Estados Unidos ya está usando las soluciones para promover sus ventas online en Mcommerce: <http://blog.t-immersion.com/2011/02/01/total-immersion-and-ebay-bring-virtual-%e2%80%98see-it-on-%e2%80%99-feature-to-ebays-fashion-app/>.

**17.45 - 18.55 Entrega de los Premios****E-commerce 2011****Patrocinado por Adyen y SEEDROCKET.**

Un jurado profesional premiará a los más destacados sitios de venta y proveedores de servicios en el sector e-commerce.

La ceremonia de entrega será presentada éste año por una de las incubadoras más importantes en nuevas tecnologías: Seedrocket. Acompaña y patrocina los trofeos de éstos galardones Adyen.





## Descripción

**10.00 - 10.20 Fichas técnicas y soluciones ecommerce para el canal informático**

*Karina Miñano Peña – Region Manager Spain, Portugal & Latin America de Icecat NV.  
Jordi Rios, Director Comercial de Klever Software y Sistemas.*

Beneficios, implementación y uso de fichas técnicas sin coste como apoyo a las soluciones ecommerce para el canal informático español.

**10.30 - 11.15 Caso de éxito Supermascota: la importancia del socio logístico en el e-commerce**

*Antonio Santoyo Castañeda, Gerente de Supermascota*

Los emprendedores e-commerce necesitan un socio logístico con capacidad operativa para responsabilizarse de una parte tan fundamental en toda compra on-line como es el proceso de entrega al consumidor final. Ese socio debe adaptarse a las nuevas necesidades del mercado para ofrecer a sus clientes soluciones eficientes y flexibles, que hagan más fácil y cómodo comprar a través de internet.

**11.25 - 11.45 ¿Es bueno incentivar al usuario por su actividad en Internet?**

*Miguel Ángel Acosta, Consejero Delegado, Beruby*

El incentivo es una herramienta muy importante para que una compañía aumente el número de visitas, registros, compras o incluso fans dentro de facebook. Ahora bien, también puede suponer un riesgo en la estrategia de marketing si la calidad de este usuario no es buena. En la presentación se analizarán las distintas formas de incentivar y consejos para aumentar el éxito de una campaña incentivada.

**11.55 - 12.15 Productos logísticos nativos para Ecommerce**

*Francisco González, Director Comercial y Marketing de MRW LOGISTICA AVANZADA*  
Presentación de nuevos productos logísticos nacidos para la nueva realidad del mercado, el mundo ecommerce.

**12.25 - 12.45 El CPC Perfecto**

*Eric Peyrelongue, Director General Relevant Traffic - Spain*

Durante la ponencia, se proporcionarán pautas y consejos para llevar a cabo el lanzamiento de productos y servicios con éxito al precio más adecuado. Una estrategia de marketing para promocionar el producto en buscadores y sus redes de contenido permite incrementar las ventas generando buzz y maximizando el retorno en pocas semanas.

**12.55 - 13.40 Caso de Éxito de Correos: Soluciones Integrales a las Necesidades Logísticas de nuestros Clientes en E-COMMERCE**

*Pablo Darío González Quiles, Gestor de Grandes Cuentas de Energy Sistem*

Uno de los clientes de Correos, explicará el Caso de Éxito de su empresa, ENERGY SISTEM, gracias entre otras cosas, a las soluciones logística ofrecidas por el Grupo Correos.

**13.50 - 14.20 Los retos logísticos del e-commerce**

*Guillem Sanz, Supply Chain Manager, Knapp/ Privalia*

El e-commerce plantea importantes retos en la cadena de suministro: hacer entregas eficientes, cumplir los plazos, reducir costes y ofrecer alternativas atractivas a los clientes, entre otras. El director global de Supply Chain de Privalia, Guillem Sanz, ilustrará a los asistentes sobre los desafíos logísticos de este canal de venta y distribución.

## Descripción

**14.30 - 14.50 Mercamania, 2º guía de compras más visitada de España, le muestra las claves para atraer a potenciales compradores hacia su tienda online**

*Anne Samak de la Cerda, Directora, Mercamania / Le Guide*

**15.00 - 15.20 E-commerce: Spain is different !!**

*Ronan Bardet, CEO, Ecommerce GI*

Hablaremos de las particularidades de la evolución del mercado del E-commerce Español, del éxito de los modelos de Venta Push y de las nuevas tendencias.

**15.30 - 15.50 Caso Neck & Neck (y 5 lecciones clave tras trabajar con 80 tiendas online)**

*Borja Zamácola - Director Neck&Neck Marketing & Internacional*

*Jesús A. Pindado - Director General, Strands Recommender*

NECK & NECK es una marca española líder en el sector de moda infantil. Con más de 200 tiendas repartidas en 10 países y un club de fidelización de más de 300.000 socios. Strands Labs ofrece la plataforma Strands Recommender a más de 80 tiendas online en 7 países USA, UK, Francia, Alemania, España, Australia, y otros países.

En esta presentación conjunta Borja Zamácola y Jesús A. Pindado (Director General, Strands Recommender) presentarán resultados de su trabajo conjunto en neckandneck.com, y ofrecerán 5 importantes lecciones sobre cómo afrontar problemas típicos en el lanzamiento, evolución, y crecimiento de una negocio online.

**16.00 - 16.45 Las claves del éxito de su proyecto Ecommerce**

*Ruben Abad, Business Manager en Ydral e-business solutions*

*Emlile Heitor, Gerente de operaciones para NBS-System*

*François-Victor Chapotot, Business Manager de The Academy*

Ydral e-business solutions, The Academy y NBS-System se han unido para presentar los puntos más importantes a la hora de lanzar o optimizar su negocio en Internet. Entre otros, trataremos los siguientes puntos:

- Las etapas más importantes a la hora de lanzar su Ecommerce
- La importancia de estar acompañado antes y durante su proyecto e-commerce por equipos cualificados para poder mejorar el rendimiento y la gestión de su negocio online.
- El hosting gestionado, la alta calidad de las infraestructuras y el tiempo de respuesta de los servidores web, pueden influir en el rendimiento de sus páginas Web."

**16.55 - 17.25 Claves para optimizar su estrategia emailing: captación, entregabilidad y ROI**

*Jean-Baptiste Boubault, Country Manager, Splio*

Estudiaremos las mejores maneras para controlar la calidad de captación 100% online o cross canal para asegurarse el mejor ROI y la máxima entregabilidad.

**17.30 - 17.50 TefPay: pagos online con tarjeta de crédito**

*Pau Cabot Gil, Marketing, TEFPAY*

Soluciones de pago online. Modelos de cobro por suscripción y email.

**17.50 - 18.30 Bebida despedida Correos / Stand E5**

Correos, patrocinador Gold de Expo Ecommerce, os invita a pasar por su stand a tomar una copa para despedir éstos dos intensivos días de networking y negocios.

