

eRetail Week Experience 2024

Visitaremos las operaciones de



FRÁVEGA



StyleStore
swatch   SWAROVSKI



Ficha para la visita técnica:

Ficha para la visita técnica:	1
Introducción	1
Ficha Técnica de la Visita a Calm	2
Objetivos de la Visita	2
Contexto y Datos para Profundizar la Visita	2
Preguntas disparadoras	2

Introducción

En el marco del **eRetail Week 2024**, se realizarán visitas técnicas a destacadas empresas del sector, proporcionando a los asistentes una oportunidad única para conocer de primera mano las mejores prácticas en comercio electrónico, logística y omnicanalidad en la industria de la salud, belleza y consumo masivo. **Estas visitas permiten explorar la operación "end to end" de líderes del mercado**, ofreciendo una visión profunda de sus desafíos, innovaciones y estrategias que impulsan el éxito en un entorno digital y omnicanal.

Los participantes tendrán la posibilidad de **interactuar con equipos clave de cada empresa**, quienes compartirán sus experiencias y conocimientos sobre la gestión eficiente de sus operaciones, la optimización de procesos y el fortalecimiento de la relación con el cliente. Este recorrido busca enriquecer el aprendizaje y fomentar el intercambio de buenas prácticas, apoyando el crecimiento y la evolución de los profesionales en el ecosistema de comercio electrónico.

👉 En esta ocasión, la visita técnica se centrará en una empresa pionera y líder en Argentina del sector Pharma

👉 Al finalizar la jornada, podrán asistir al [eLíderes Forum](#), un espacio colaborativo donde los líderes más influyentes de la industria digital comparten sus experiencias y perspectivas de manera abierta, sin juicios ni prejuicios, enfocados en el aprendizaje y el crecimiento colectivo.

Ficha Técnica de la Visita a Calm

Nombre de la Empresa: Calm

Vertical: Home & Deco

Sitio Web: <https://calmessimple.com.ar/>

Objetivos de la Visita

1. **Explorar la transformación digital:** Comprender cómo Calm lidera el sector Home & Deco mediante la integración de tecnologías digitales y estrategias omnicanal.
2. **Analizar su logística avanzada:** Conocer la coordinación entre centros de distribución, puntos de pickup y showrooms para optimizar la experiencia del cliente.
3. **Evaluar la personalización:** Estudiar las innovaciones en personalización de productos y servicios.
4. **Compartir mejores prácticas:** Aprender sobre la optimización de operaciones y las estrategias aplicadas en logística y experiencia del cliente.

Contexto y Datos para Profundizar la Visita

- **Liderazgo en Home & Deco:** Calm destaca por su enfoque integral en eCommerce y su experiencia omnicanal.
- **Coordinación de canales:** Uso eficiente de centros de distribución y puntos de pickup, alineados con estrategias de showrooming.
- **Innovación continua:** Implementación de tecnología para personalización y optimización logística.

Preguntas disparadoras

1. ¿Qué herramientas utiliza Calm para personalizar la experiencia del cliente?
2. ¿Cómo gestionan la integración entre showrooms físicos y el eCommerce?
3. ¿Cuáles son los principales retos operativos que enfrentan en su transformación digital?