



# Reinventando la fidelización desde la experiencia del shopper - Caso HIJOS DE LUIS RODRÍGUEZ

05 de diciembre

Online

Online

De 10:00h a 11:00h

## ¿Qué son las Category Management Capsules?

Son sesiones breves que demuestran el beneficio de trabajar conjuntamente Fabricante y Distribuidor en el desarrollo de las categorías con visión omnicanal a través de casos prácticos reales.

## ¿Por qué asistir?

Conoceremos como Hijos de Luis Rodríguez ha transformado su estrategia de fidelización, redefiniendo lo entendemos por engagement en el punto de venta.

## Objetivos de esta jornada

- Ejemplificar mediante el caso de Hijos de Luis Rodríguez la importancia de desarrollar una buena estrategia de fidelización en el contexto actual, con un consumidor cada vez más exigente e infiel a marcas y enseñas.

## Con la participación de



## Dirigido a

- Fabricantes: Responsables de las áreas de Trade Marketing, Category Management, Marketing, Digital y E-Commerce.
  - Distribuidores: Responsables de las áreas de Marketing, Comercial, Digital y E-Commerce.

## Programa

10.00h Inicio de la jornada

- **Importancia de los programas de fidelización para crear valor**

**Julián Cabrero** - Director de Desarrollo de Negocio - TCC

- **Reinventar la fidelización desde la experiencia del shopper**

Hijos de Luis Rodríguez compartirá como transformó la incertidumbre inicial en un caso de éxito que redefine lo que entendemos por engagement en el punto de venta. Un ejemplo real de colaboración, innovación y resultados que invita a repensar en el valor emocional de la fidelización.

**Santiago Pulgar** - Director Comercial y Marketing - HIJOS DE LUIS RODRÍGUEZ

11.00h Cierre de la jornada

## Product Manager AECOC



**Albert Martínez**  
Resp. Shopper  
Marketing

---

## Patrocinado por



---

## Precios

- **No socio 195€**  
IVA general (21%) / asistente
- **Socio 0€**  
IVA general (21%) / asistente