

# A Nova Loja Viva

O consumo mudou. A demanda mudou  
Agora a loja precisa mudar de papel

## PROGRAMAÇÃO

PRESENCIAL  
E ONLINE

**27**  
DE MAIO

DAS  
**08h**  
ÀS  
**18h**

local:

 **LG**  
Rua Virgílio  
Wey, 150

**08H00 ÀS 09H45**

### **Credenciamento + Welcome Coffee + Networking**

Momento dedicado à recepção dos participantes, relacionamento executivo, ativações de marca e conexão entre indústria, varejo, tecnologia e ecossistema de saúde.

**09H45 ÀS 10H00**

### **Abertura e Boas-Vindas**

**Paulinho Gomes** – VP de Relacionamento Retail Brasil

**Thiago Correa** – Senior Sales Manager e líder de Business Development na LG Electronics Brasil

Uma abertura sobre as transformações que começam a redefinir o varejo farmacêutico e o papel da loja em um cenário cada vez mais conectado, híbrido e orientado por experiência, relacionamento e geração contínua de valor.

**10H00 ÀS 10H15**

### **Economia, Consumo e Competitividade: os Novos Vetores que Pressionam o Varejo**

**Lívio Giosa** – Presidente da ADVB

Uma leitura estratégica sobre as transformações econômicas, comportamentais e competitivas que começam a pressionar modelos tradicionais de crescimento e a redefinir o varejo.

**10H15 ÀS 10H45**

### **O Consumo Antes da Loja: Como comportamento, influência e contexto começam a redefinir a demanda no varejo farmacêutico**

**Carolina Nass** – Head of CMI IQVIA

**Katya Erdman** – Comercial, Relacionamento e Serviços ao Cliente IQVIA

Hoje, desejo, influência, comportamento e decisão passam a ser construídos antes da busca, antes da loja e, muitas vezes, antes da própria intenção consciente de compra. Nesse cenário, novas dinâmicas de comportamento começam a reorganizar a formação da demanda e a transformar a maneira como categorias são descobertas, percebidas e consumidas. A IQVIA apresenta uma leitura estratégica sobre como essas novas jornadas começam a reorganizar a lógica de crescimento do varejo farmacêutico.

**10H45 ÀS 11H15**

## **A Revolução do GLP-1: do Insight à Ativação**

**Luciana Rebello Balassiano** – Client Engagement Director SymphonyAI Retail|CPG

**Edu Bezerra** – Shopper Insights Manager Reckitt

**Pague Menos**

O crescimento acelerado do mercado de GLP-1 começa a gerar impactos importantes sobre comportamento de consumo, jornadas de saúde e novas oportunidades dentro do varejo farmacêutico.

O painel mostra como SymphonyAI, Reckitt e Pague Menos utilizaram insights de consumidores para compreender esse movimento e transformar inteligência de mercado em ativações estratégicas, personalização da experiência e geração de valor para indústria e varejo.

**11H15 ÀS 11H45**

## **Os Desafios e as Oportunidades da Hiperpersonalização nas Jornadas de Consumo**

**HALEON**

As jornadas de consumo se tornaram mais fragmentadas, contextuais e influenciadas por momentos de vida, rotina, bem-estar, conveniência e comportamento individual.

**11H45 ÀS 12H05**

## **Da Dispensação à Jornada Viva: como PBM e Serviços Conectam a Farmácia ao Cuidado Contínuo do Paciente**

**Gustavo Pires** – Gerente Comercial na Interplayers

A farmácia deixou de ser apenas um ponto de transação.

Hoje, ela assume um novo papel: acolher, orientar, acompanhar e gerar continuidade no cuidado do paciente.

A Interplayers mostra como PBM, programas de pacientes e serviços clínicos estão transformando especialmente a farmácia independente em um verdadeiro hub de saúde, relacionamento e recorrência.

**12H05 ÀS 13H30**

## **Almoço + Networking**

Momento dedicado à conexão entre participantes, relacionamento executivo e experiências de marca.

13H30 ÀS 14H00

## **Saúde Holística e as Novas Oportunidades nas Jornadas de Bem-Estar**

**Gustavo Flório** – Coordenador de Gerenciamento de Categorias na Hypera

O conceito de saúde passa a incorporar bem-estar físico, emocional, autocuidado, prevenção e qualidade de vida dentro de jornadas cada vez mais contínuas e integradas.

A apresentação aborda como esse movimento amplia oportunidades para categorias, serviços, experiências e relacionamento dentro do varejo farmacêutico, criando novas possibilidades de crescimento e recorrência.

14H00 ÀS 14H20

## **Gripes e Resfriados: Jornada do Shopper e Alavancas de Crescimento no Canal Farma**

**Gabriela Valentin** – Especialista em Trade Marketing, GC e Shopper Insights no ACHE

Um overview estratégico da categoria de Gripes e Resfriados, com foco na jornada do shopper e nos principais pontos de decisão no PDV.

A apresentação destaca oportunidades de cross category, evidenciando como a integração entre categorias pode ampliar valor e relevância no varejo farmacêutico, além de caminhos práticos para impulsionar crescimento e performance de indústrias e varejistas.

14H20 ÀS 14H40

## **Ecosistemas de Cuidado: Integrando Experiência, Conveniência e Relacionamento**

**Marilla Mesquita** – Diretora Comercial, de Marketing e ESG na Mustela

A Mustela em parceria com a Drogeria Venancio, mostram na prática como iniciativas integradas de experiência, capacitação, conveniência e relacionamento podem transformar a categoria infantil em uma plataforma de conexão e recorrência dentro do varejo farmacêutico. Uma visão estratégica sobre como construir relevância contínua para as famílias em jornadas cada vez mais híbridas e não lineares.

14H40 ÀS 15H00

## **Em Breve**

Danone

15H00 ÀS 15H20

## **Em Breve**

Nestlé

**15H20 ÀS 15H50**

## **Do Hardware à Receita: Como o Retail Media Está Redefinindo o Papel do Varejo**

**Thiago Correa** – Senior Sales Manager e líder de Business Development na LG Electronics Brasil

A apresentação aborda como o Retail Media e o Digital Signage estão transformando o varejo em uma nova plataforma de geração de receita, especialmente no contexto do varejo farmacêutico.

Partindo de um panorama de mercado e tendências globais, o conteúdo explora como a integração entre canais físicos e digitais tem impulsionado o crescimento de modelos de monetização baseados em mídia, dados e experiência do consumidor.

**15H50 ÀS 16H10**

## **JBP na Era da Loja Viva: quando colaboração deixa de ser discurso e passa a ser estrutura de crescimento**

**Daniele Motta** – Fundadora da BE2WIN, VP de Shopper e Trade na SHOP Br e Professora da ESPM.

Em um cenário onde jornadas, categorias e comportamento se tornam mais dinâmicos, colaboração passa a exigir novos modelos de construção estratégica entre indústria e varejo. A apresentação introduz o conceito do JBP como ferramenta de integração entre dados, execução, experiência e geração de valor compartilhado dentro do novo varejo farmacêutico.

**16H10 ÀS 17H10 - PAINEL ESPECIAL**

## **JBP AO VIVO – Construindo Estratégia em Tempo Real**

**Moderação:**

**Daniele Motta** – Fundadora da BE2WIN, VP de Shopper e Trade na SHOP Br e Professora da ESPM.

**Painelistas Confirmados:**

**Caetano Sampaio** – Gerente Comercial Assaí Farma

**Luciana Rebello** – Client Engagement Director LATAM SymphonyAI

**Edu Bezerra** – Shopper Insights Manager Reckitt

**João Zicardi** – CEO FarmaPontos

**Rogério Lima** – VP GC Líderes

Um painel construído ao vivo durante “A Nova Loja Viva”.

Mais do que uma apresentação, o painel propõe um exercício estratégico real sobre como indústria, varejo, dados e tecnologia podem atuar de forma integrada diante das novas dinâmicas do varejo farmacêutico.

**17H10 ÀS 19H00**

## **Happy Hour + Networking Experience**

Encerramento com experiências de marca, relacionamento executivo e networking entre líderes da indústria, varejo e ecossistema de saúde.