

ORGANIZADO POR



FORO TRADE MARKETING

CANAL TRADICIONAL 2026

El canal tradicional mueve volumen,
pero nunca tuvo un foro especializado.
**Construya junto a nosotros el futuro
del Trade Marketing en Venezuela**

“ **SOBRE** ESTE FORO

Este foro es el epicentro donde la tradición del consumo masivo se encuentra con la innovación disruptiva. **Nos enfocamos en el canal que representa entre el 60% y 70% del volumen de ventas en Venezuela,** ofreciendo un análisis profundo de casos de éxito reales en logística, rotación masiva y lealtad de marca.

No es teoría; es la ejecución comercial de alto desempeño necesaria para dominar **"la ciencia de la recompra"**.

21 DE MAYO DE 2026

9:00 A.M. – 6:00 P.M.

UNIVERSIDAD METROPOLITANA

“ **EMPRESAS EXPOSITORAS**

Ellos ya están confirmados para la primera edición del Foro de Trade Marketing: Canal Tradicional 2026.

No es solo una lista de nombres. **Es la prueba irrefutable de que este foro será el verdadero punto de encuentro del canal tradicional venezolano.**

Si los gigantes eligieron este escenario para presentar sus casos y soluciones, es por una razón muy clara: aquí es donde están los tomadores de decisión que mueven el volumen en bodegas, perrocalenteros y kioskos.



*Próximos anuncios
más líderes del sector y casos de éxito sorpresa...*

AGENDA

(SUJETA A AJUSTES)



- 09:00 - 09:45 A.M. **Apertura: Radiografía del Canal** | Ponencia Magistral: Definición, resiliencia y data 2025-2026 del Canal Tradicional en Venezuela
- 09:45 - 10:45 A.M. *PRIMER BLOQUE*
Los gigantes de la distribución | Ponencias de casos de éxito
- 10:45 - 11:00 A.M. *Coffee break*
- 11:00 - 12:30 P.M. **ADN Local y Sabor** | Despliegue de portafolios premium en el canal tradicional
- 12:30 - 01:30 P.M. *Almuerzo Libre y networking (Espacio para interacción informal entre asistentes)*
- 01:30 - 02:30 P.M. **Innovación y agilidad** | Consumo impulsivo y estrategias de penetración
- 02:30 - 03:30 P.M. *SEGUNDO BLOQUE*
Retail Lab & Bodega ideal | Presentación y recorrido guiado por el simulador
- 03:30 - 03:45 P.M. *Coffee break*
- 03:45 - 04:45 P.M. *TERCER BLOQUE*
Networking | Rondas de 10-15 min entre proveedores, distribuidores y aliados
- 04:45 - 05:45 P.M. *CUARTO BLOQUE*
El futuro del canal | Conversatorio con todos los ponentes sobre digitalización y capital humano.
- 05:45 - 06:00 P.M. **Cierre** | Entrega de certificados digitales y agradecimientos.



LO QUE NADIE MÁS TE OFRECE



El "Retail Lab" | Centro de entrenamiento en vivo

El objetivo es que los asistentes vean la bodega no como un depósito, sino como una unidad de negocio eficiente.

EL LAYOUT DE LA BODEGA IDEAL

Se presentará un diseño basado en zonas de calor y flujo:

- **Zona A (alta rotación):** Harinas, aceites y granos cerca del despacho.
- **Zona B (impulso):** Snacks y chocolates a la altura de la vista en el mostrador.
- **Zona C (servicios):** Espacio para recargas, pagos digitales y medicinas.

ÁREAS DE SIMULACIÓN




Cada estación del Lab contará con mobiliario real y expertos guiando la formación:

- **Operaciones y compras** (inventarios FIFO)
- **Finanzas** (márgenes, microcréditos, multimonedas)
- **Trade marketing** (POP funcional)
- **Capital humano** (el bodeguero como influenciador)



NETWORKING

CONEXIONES QUE TERMINAN EN ACUERDOS

-  **Perfilado** Cada empresa define qué busca (distribuidores, aliados logísticos, etc.)
-  **Agenda** Reuniones de 10-15 min
-  **Objetivo** Cartas de intención y visitas a plantas o depósitos

“

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Directores comerciales y de trade marketing
- Dueños de bodegas y distribuidores
- Gerentes de marca y category managers
- Proveedores de tecnología, logística y servicios financieros
- Emprendedores del consumo masivo
- Estudiantes de mercadeo, administración, ingeniería industrial y carreras afines que quieran conocer el canal tradicional desde la visión de los líderes del sector

“
INVERSIÓN
POR ENTRADA

ENTRADA GENERAL

\$80

ENTRADA ESTUDIANTE

\$50

JUNTOS, REDEFINIREMOS LAS REGLAS DEL JUEGO

en el piso de venta más importante del país.

CONTÁCTANOS



@grupotradela



*Trade Solutions
Latinoamérica*



+58 412-9076039



grupotradela.com



tradesolutions.la@gmail.com