HiCue speakers
Higher Content & Inspiration



RON JOHNSON

Creador de la Apple Store y el Genius Bar, autor y visionario que une innovación y servicio humano

---

- Creador de las Apple Store y del Genius Bar, el negocio minorista que más rápido ha alcanzado los 1.000 millones de dólares en ventas anuales
- Autor de Shop Different: How Retail Revealed Apple's Genius (Harper Business, 2026), la historia desde adentro de la creación de Apple Retail junto a Steve Jobs
- Ex vicepresidente sénior de Retail de Apple, ejecutivo de merchandising de Target y CEO de JCPenney
- Fundador de Enjoy, empresa pionera en llevar tecnología y configuración personalizada directamente a los hogares de los clientes
- Graduado de Stanford y de Harvard Business School, con presencia en The New York Times, The Wall Street Journal, Fortune y CNBC

Ron Johnson es el visionario del retail que creó las Apple Store y el Genius Bar, transformando la forma en que el mundo compra. Convocado por Steve Jobs en el año 2000 como vicepresidente sénior de Retail de Apple, desarrolló un concepto que muchos expertos daban por fracasado y que se convirtió en el negocio minorista que más rápido alcanzó los 1.000 millones de dólares en ventas anuales.

Antes de Apple, Johnson trabajó más de quince años en Target, donde lideró el área de merchandising y llevó el diseño al consumo masivo mediante una innovadora colaboración con el arquitecto Michael Graves. Posteriormente fue CEO de JCPenney, donde encabezó un ambicioso proyecto para reinventar las tiendas por departamentos en Estados Unidos, y fundó Enjoy, una empresa que llevaba tecnología y configuración experta directamente a los hogares.

Estas experiencias, marcadas por la innovación audaz, el éxito extraordinario y valiosas lecciones, son el centro de su libro Shop Different: How Retail Revealed Apple's Genius (Harper Business, 2026), un relato desde adentro de su trabajo junto a Steve Jobs y de una estrategia basada en el servicio y no en la venta, en la que los empleados no recibían comisiones.

Johnson es economista de Stanford University y MBA de Harvard Business School. Sus ideas han aparecido en The New York Times, The Wall Street Journal, Financial Times y Fortune, y es invitado frecuente de CNBC y Fox Business.

Como conferencista, ayuda a las organizaciones a impulsar la innovación, ofrecer experiencias excepcionales a sus clientes y construir culturas basadas en la confianza, el propósito y la amabilidad. En la era de la inteligencia artificial, su mensaje es claro: la tecnología debe servir a las personas, y la conexión humana sigue siendo la mayor ventaja competitiva.

TEMAS

Ron adapta cada presentación a las necesidades de su audiencia y no se limita a los temas listados a continuación. Por favor, consúltenos sobre cualquier otro tema de su interés:

- Innovación y pensamiento disruptivo
- Experiencia y lealtad del cliente
- El futuro del retail en la era de la inteligencia artificial
- Liderazgo y cultura organizacional
- Liderar el cambio y la disrupción
- Lecciones de Steve Jobs y Apple
- Construcción de marcas centradas en las personas
- Compromiso de los colaboradores y equipos con propósito
- Creatividad, coraje y resiliencia
- Aprender del fracaso y reinventarse

PROGRAMAS

Esencia en tres frases

Los grandes negocios se construyen sirviendo a las personas, no solo vendiéndoles. Ron Johnson, creador de las Apple Store, comparte los principios centrados en el ser humano que convirtieron una idea arriesgada en uno de los conceptos de retail más exitosos de la historia. Su mensaje inspira a los líderes a innovar con valentía, construir culturas de confianza y amabilidad, y mantener a las personas en el centro en la era de la inteligencia artificial.

Desafiando la gravedad: La historia no contada de las Apple Store y el coraje de crear lo que viene

En 2001, los expertos pronosticaron que las Apple Store fracasarían. Terminaron cambiando el retail para siempre.

En esta conferencia, Ron Johnson revela cómo concibió junto a Steve Jobs las Apple Store y el Genius Bar, desde un prototipo secreto construido en una bodega hasta una red global que se convirtió en el negocio minorista que más rápido alcanzó los 1.000 millones de dólares en ventas anuales. Explica por qué las tiendas fueron diseñadas para enriquecer la

vida de las personas y no solo para vender productos, y cómo el enfoque en el servicio y la amabilidad redefinió las expectativas de los clientes.

Basándose en su libro Shop Different, Johnson comparte un método práctico para las grandes ideas: confiar en la imaginación y la intuición, cuestionar los supuestos de la industria y tener el coraje de reinventar una categoría completa. Los asistentes se van inspirados a replantear lo que es posible en sus propias organizaciones.

El líder imaginativo: Cómo el coraje, la creatividad y la resiliencia impulsan la innovación

La innovación no es un departamento. Es una mentalidad que los líderes deben llevar a cada rincón de su organización.

A partir de su experiencia en Target, la creación de Apple Retail y la audaz reinvención de JCPenney, Ron Johnson explora lo que se necesita para crear ideas disruptivas y llevarlas a la realidad. Comparte lecciones francas sobre el éxito, la adversidad y el fracaso, y explica por qué los principios centrados en las personas que impulsaron a Apple son hoy más importantes que nunca en un mercado transformado por la inteligencia artificial.

Los líderes obtienen herramientas prácticas para construir una cultura de imaginación, en la que la tecnología es una herramienta poderosa y la creatividad humana sigue siendo el centro. Una conferencia ideal para ejecutivos que buscan innovar con valentía en tiempos de cambio acelerado.

Liderar el cambio: Cómo ayudar a su equipo a abrazar la disrupción y ganar

El futuro del trabajo no estará definido solo por la tecnología, sino por la cultura y la forma en que las personas trabajan juntas.

Ron Johnson explica cómo los líderes pueden guiar a sus equipos a través de la disrupción con claridad, confianza y propósito. A partir de la cultura que construyó en Apple Retail, donde los empleados estaban facultados para servir a los clientes en lugar de perseguir ventas, muestra cómo valores como el amor, la alegría y la amabilidad pueden convertirse en un poderoso motor de desempeño.

Los participantes descubren cómo crear un entorno en el que las personas sientan que pertenecen, adopten el cambio en lugar de resistirlo y den lo mejor de sí cada día. Una conferencia práctica e inspiradora para organizaciones que enfrentan la inteligencia artificial, la transformación y un entorno laboral en constante evolución.

Shop Different: Por qué la conexión humana es el futuro del retail

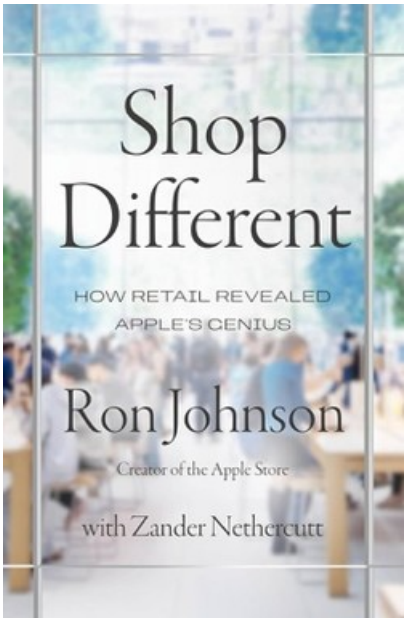
En un mundo de algoritmos y compras con un solo clic, ¿por qué las personas siguen yendo a las tiendas?

Ron Johnson cuestiona la idea de que la inteligencia artificial y el comercio electrónico reemplazarán la experiencia física del cliente. Con base en décadas de liderazgo en Target, Apple y otras compañías, explica por qué la mayor parte de las ventas minoristas sigue ocurriendo en las tiendas, y por qué las marcas ganadoras serán las que generen conexión, descubrimiento y un servicio genuino.

Los asistentes aprenden a usar la tecnología para informar y empoderar a los clientes sin perder el toque humano, a diseñar experiencias a las que las personas quieran volver y a convertir a sus colaboradores en el activo más valioso de la marca. Imprescindible para organizaciones de retail, consumo masivo, banca y servicios que buscan replantear su relación con los clientes.

PUBLICACIONES

Libros



SHOP DIFFERENT: HOW RETAIL REVEALED APPLE'S GENIUS

CONDICIONES

- **Viaja desde:** San Francisco, USA
- **Rangos:** Consultar tarifa con HiCue Speakers