

Gestión de comercialización para Pymes

Conocer la nueva realidad de los mercados. Mi negocio tiene futuro.

Los nuevos hábitos de los consumidores (como conocerlos).

Cómo hacer para diferenciarme.

Cómo hacer para ajustar el producto o servicio que ofrezco a la realidad de los nuevos mercados.

Cuál es el precio adecuado que debo fijar.

Como debo comunicar mi negocio. Qué medios me convienen.

Estoy ganando o perdiendo dinero en mi negocio.

Lic. Luis Morera – Lic en Publicidad / Especializado en Marketing y Comunicación

Es Asesor de empresas Pymes y Comercios con experiencia en el litoral Argentino y Uruguayo. Fue consultor para CIU (Cámara de Industria del Uruguay) brindando asesoramiento a empresas y comercios como: Estancia La Paz (Pdú) – Echenique Gómez (Mercedes) Alfa Recauchutajes (Pdú) – Fortaleza Seguridad (Pdú) – Gráfica Rolypel (Pdú) - Panificadora Fagián (Pdú) – Cabrera volquetas (Pdú) – Hotel Remanso (Salto) – Farmacia Heizen (Pdu) – Estancia Marión (Young) – Muebles Argipiuk, entre otros.

Se desempeñó durante 10 años como agencia de publicidad en Concepción del Uruguay (E.R.) conociendo la realidad del comercio en las pequeñas ciudades.

Fue titular de una empresa importadora con distribución en el litoral argentino y tuvo un comercio de venta al público del rubro alfombramiento y decoración.

Fue docente de Marketing de la UCUDAL (Sede Paysandú) y actualmente es docente en UADER Universidad Autónoma de Entre Ríos y UCU (Universidad de Concepción del Uruguay)