

## El “provocador” Lluís Serra desgrana a Tona els principals secrets del comerç electrònic

*Va explicar ahir a Tona la seva història empresarial d'èxit que el va portar a crear [Bricmania.com](http://Bricmania.com) i va argumentar perquè ara els negocis i empreses han de tenir presència i vendre's a la xarxa.*

*Va aconseguir emplenar la sala de plens de l'Ajuntament de Tona amb una seixantena de persones, la majoria vinculades al món del comerç, els negocis i l'emprenedoria, que van seguir atentament la seva intervenció.*

*Al principi de l'acte, Santi Casas, responsable de Coworking Tona, va explicar què és el centre i quines són les activitats que s'hi duen a terme.*

Tona, febrer de 2015.- [Lluís Serra](#), un dels majors experts en comerç electrònic i màrqueting digital de Catalunya, va explicar ahir a Tona la seva història empresarial d'èxit que el va portar a convertir una ferreteria de poble en [Bricmania.com](http://Bricmania.com), un gran negoci digital. A través de la ponència “Si no hi ha evolució...hi ha revolució!”, va repassar la seva trajectòria professional però i va argumentar perquè ara els negocis i empreses han de tenir presència i vendre's a la xarxa.

El "comunicador, ponent, optimista permanent i provocador digital", com ell mateix es defineix, va aconseguir emplenar la sala de plens de l'Ajuntament de Tona amb una seixantena de persones, la majoria vinculades al món del comerç, els negocis i l'emprenedoria, que van seguir atentament la seva intervenció. Serra es va posar el públic a la butxaca amb divertides anècdotes personals en una intervenció on va deixar clar que el comerç electrònic no és “ni ràpid ni fàcil ni econòmic” i que, per tal de reeixir-hi, cal confeccionar un pla de màrqueting 2.0 i utilitzar les xarxes socials. També va instar tothom a formar-se com condició prèvia a engegar qualsevol projecte i va comentar que el procés d'obrir un negoci on line ens donarà el valor d'obtenir “tant coneixements com experiència”.

Entre els molts exemples de com utilitzar internet i les xarxes socials, Serra va posar el d'un taxista de Madrid que li va donar una targeta amb el número de whatsapp, un fet que va aconseguir fidelitzar-lo a ell com a client: “Li enviava un whatsapp i en 10 minuts el tenia allà; es va convertir *en el meu taxista*”. També va aconsellar que, abans de tirar un projecte endavant, “hem d'anar al banc de la plaça a reflexionar”. “Cal un somni, un pla d'acció, disciplina i temps”, i que un negoci sigui “fort” més que gran, va dir.

Al principi de l'acte, organitzat per [Coworking Tona](#) amb la col·laboració de [Monmar Comunicació](#) i l'[Ajuntament de Tona](#), Santi Casas, responsable de Coworking Tona, va explicar què és el centre i quines són les activitats que s'hi duen a terme.



### **Sobre Lluís Serra**

Després del seu èxit empresarial amb Bricmania.com, Lluís Serra s'ha dedicat els últims anys a la seva gran passió: el món de la formació i de la motivació per a la millora personal i professional donant cursos, seminaris i conferències. És també consultor de projectes empresarials vinculats a l'àrea de comerç electrònic i treballa com a professor en centres i organitzacions com INESDI, el Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya, Barcelona Activa, Diputació de Barcelona, Cambra de Comerç de Terrassa, etc.

**Més informació:** MONMAR COMUNICACIÓ · E. Aymerich Jou · Tel. 93 812 58 97 · 685 506 531 (whatsapp) · [info@monmar.net](mailto:info@monmar.net)

### **Col·laboren**

