

LLUÍS SERRA

Digital Manager

Profesor y Formador

Conferenciante





LLUÍS SERRA

Formando y Conectando Personas con las Nuevas Tecnologías

Lluís Serra es uno de los mejores especialistas en eCommerce en la actualidad, profesor y formador de Comercio Electrónico, OmniChannel, Marketing Digital y Redes Sociales.

Ofrece las pautas para integrar las capacidades necesarias tanto a nivel individual como a nivel corporativo que proporcionan el cambio de mentalidad y de métodos de trabajo, ambas imprescindibles para adaptarse a la incesante evolución del mundo digital y aprovechar las inconmensurables oportunidades que ofrece esta revolución digital del Siglo XXI.

El principal objetivo de su método es el de significar la importancia del cliente Online porque, como él mismo dice, es el cliente quien ha cambiado la forma de comprar los productos. Un cambio de parámetros que conlleva, en si mismo, un necesario cambio de enfoque porque ahora, el éxito de un negocio eCommerce no es más que la fidelización de nuestros clientes digitales. Reitera en exponer al cliente como eje central del Comercio Electrónico. El resultado final de los objetivos marcados en base a una excelente planificación e implementación define el éxito de un negocio y este éxito se mide únicamente si se puede cuantificar a cada uno de los clientes fidelizados.

Lluís Serra se especializa, desde su particular visión disruptiva y altamente ambiciosa, en dotar a los directivos de las herramientas y transferir los conocimientos de las últimas tendencias en Comercio Electrónico para implementarlos en sus estrategias del Plan de Marketing y de Social Media.

“La formación no es transmitir conocimientos, es provocar cambios en los comportamientos”

Lluís Serra fue pionero en 2003 en el sector del eCommerce cuando impulsó la transformación de su negocio tradicional Offline al convertirlo en un negocio digital Online. Gracias su sólida base de conocimientos y su contrastada profesionalidad su proyecto se consolidó como uno de los mayores casos de éxito cuyo liderazgo se mantiene hasta día de hoy.

“No podemos perder la visión de futuro ni el sentido estratégico por mucho miedo que tengamos a la revolución digital. Será la DISRUPCIÓN la que nos permitirá superar las dificultades de los nuevos retos del siglo XXI y así poder iniciar nuevas etapas de expansión en mejores condiciones y que pasarán necesariamente por la innovación”.



ÍNDICE DEL PORTAFOLIO LLUÍS SERRA

I. DIGITAL MANAGER

II. PROFESOR Y FORMADOR

III. CONFERENCIANTE

IV. TRAYECTORIA PROFESIONAL

V. CRONOLOGÍA PROFESIONAL

VI. CONTACTO



DIGITAL MANAGER

Lluís Serra marca diferencia gracias a su capacidad de anticipar las tendencias y detectar las incipientes oportunidades que ofrece un sector en constante movimiento como es el Comercio Electrónico, Marketing Digital y las Redes Sociales.

Se distingue por proporcionar a los equipos con los que trabaja la inspiración y el impulso en la mejora de su eficiencia y eficacia ejecutiva. Se involucra con los equipos y empresas e introduce las propuestas necesarias para incentivar los cambios organizativos y funcionales, aumentar la capacidad productiva, optimizar los recursos técnicos y humanos con el claro objetivo de obtener el mayor retorno de la inversión y maximizar la rentabilidad del proyecto.

Lluís Serra combina una mentalidad estratégica con una enorme comprensión del entorno, indispensables para llegar a perfeccionar la operativa en los proyectos, la obtención de resultados medibles y cuantificar los mismos de forma precisa.

En los últimos años, Lluís Serra ha liderado los siguientes proyectos:

GALERA GROUP

Digital Manager

Como Responsable de diseñar y dirigir el proyecto de digitalización de Galera Group centra su actividad en la optimización global de potenciar la presencia de todo el grupo en los medios digitales. Asimismo, lidera la concepción de la estrategia digital para todos los sectores en los que Galera Group desarrolla su actividad.

Las fases claves del proyecto son:

FASE INICIAL | Un buen diagnóstico Digital es la base del Plan Estratégico.

Búsqueda y tratamiento de la información inicial cuyo análisis y diagnóstico permitirá el planteamiento y posterior desarrollo del proyecto.

FASE DE DESARROLLO | Un Plan Estratégico es el camino para llegar a un destino.

Elaboración de la estrategia digital estructurando una Hoja de Ruta y un Plan de Marketing Digital, un borrador del Plan de Acción de posicionamiento, captación y fidelización, preparación de la estrategia SEO, las campañas SEM y de e-mail Marketing, así como otras necesidades particulares de actuación. Se incluye la preparación de un Plan Social Media que define las Redes Sociales a utilizar y su frecuencia, un sistema detallado de Analítica Web y seguimiento de los resultados, la validación de los resultados obtenidos, la gestión de las correcciones necesarias y su ajuste en función de los objetivos

previamente marcados.

FASE DE IMPLEMENTACIÓN | El proceso que pone en marcha los Planes Estratégicos para lograr el éxito.

Realización del desarrollo técnico del proyecto, su integración y la puesta en funcionamiento del Plan de Acción determinado durante la segunda fase. Gestión de su implementación de las pautas que permiten agilizar los procesos en la operativa diaria y la gestión de los datos. El proyecto concluye con la modificación de la hoja de ruta en función de los resultados obtenidos.

PROYECTOS ECOMMERCE B2C

TuBioTienda / Custo Barcelona / 3NutrionPro /
Normandie Outlet / Kartox / Oliverium /
Fordogerver

GAMBITOGOLF.COM

Responsable del desarrollo, la programación, la maquetación y el diseño del eCommerce de productos de Golf. Es un proyecto ligado a la digitalización global de Galera Group.

BRICMANIA.COM

El gran proyecto: “Unir dos mundos: el eCommerce y el bricolaje”. BricMania.com se consolidó como el referente de negocio Online en su sector. Un negocio adaptado al máximo al mundo digital donde se han implementado con éxito las nuevas tendencias en tecnología.

RAIMA.CAT

Raima se fundó en Barcelona el 2 de septiembre del 1986. Su tienda, en un edificio histórico del siglo XIX situado en la calle Condal, se convierte en la primera papelería especializada a dar servicio a los profesionales del diseño. El Grupo Raima, con más de 20 años de historia, cuenta con las tiendas Raima, Konema y la Carpeta Papelería.

ITACAS.COM

El año 1977 nace la tienda Itaca, fruto de la colaboración de personas interesadas en la recuperación, investigación y comercialización de

un patrimonio cultural tan importante como el Arte Popular. Entre su gama de productos encontramos desde diseños de la antigua tradición popular hasta objetos inspirados en el gran arquitecto Antoni Gaudí.

FERRERBRIC.COM

Empresa familiar con más de 50 años de experiencia dentro del sector de la ferretería al por menor. Con la misma profesionalidad y capacidad de servicio al cliente amplía su negocio hacia la venta de artículos de ferretería Online ampliando su gama de productos: bricolaje, construcción, hogar, cerraduras, herramientas, ferretería, siliconas, accesorios para persianas e iluminación.

REBEL BLOOD SUNGLASSES & ACCESORIES

Actúa como Responsable de la integración de la plataforma PrestaShop con el ERP+CRM. Un proyecto ambicioso y muy motivador para todo el equipo. Rebel Blood (Customize your life) es un proyecto de comercio electrónico basado en la venta de gafas de sol y complementos de calidad en canales Online B2C y Offline B2B.

VADEQUIMICA.COM

VadeQuimica.com es un proyecto de una multinacional catalana con más de 60 años de experiencia en el sector químico. La empresa siempre ha adaptado sus productos a la tecnología más avanzada e innovadora. Cuenta con un equipo de profesionales especializados que ofrecen un servicio personalizado, el mismo que encontramos en su plataforma Online.

PROYECTOS ECOMMERCE B2B

Bosses.cat / Hyunday / Suministres Industrials
Aubert / Technal

VETERCOM.COM MARKET PLACE VETERINARIO

B. Braun Vetcare, S.A. es una de las cuatro empresas que componen el grupo B. Braun España. Veter-com.com es un proyecto de Comercio Electrónico B2B y el primer Market Place del sector veterinario y salud animal.

VILA PORTA

Asesor, Consultor y Formador

Como Responsable de la formación basa su trabajo en provocar el punto de inflexión clave que conduce a la mejora y al aumento de los resultados. Es el Responsable de realizar el asesoramiento a los directivos y cargos responsables durante el proceso de creación y dirección de equipos de trabajo.

Manteniendo la cultura y la política corporativa de las empresas, es el responsable de coordinar, motivar a los equipos, crear equipos de trabajo unidos y comprometidos con la calidad, el servicio pos-venta y la eficacia en la resolución de incidencias del cliente. La otra área de este método de formación posibilita el descubrimiento del liderazgo innato y potenciarlo con técnicas de mejora de las habilidades directivas. Esta área de trabajo personal se complementa de forma paralela con técnicas especializadas a potenciar la productividad, la calidad de servicio, optimizar la cartera de clientes y facilitar el cumplimiento de lo objetivo global de ventas.

Desde hace más de 30 años, más de 50.000 directivos y responsables de compañías nacionales y multinacionales de renombre han creado, dirigido, formado y motivado a sus equipos comerciales aplicando esta metodología diseñada por Jordi Vila Porta.



PROFESOR Y FORMADOR

Lluís Serra aplica en todos los cursos, clases, ponencias y conferencias su genuina adaptación del concepto tradicional de formación. Tal y como él describe: 'la formación no es solo traspasar conocimientos, es comunicar, provocar cambios en las actitudes de las personas'. Para Lluís Serra interactuar con el público, comunicar con claridad y aportar consejos útiles es indispensable. En sus formaciones introduce ejemplos basados en su experiencia añadiendo algunos de los mejores (y mejor guardados secretos) de su éxito.

Sus programas de formación personalizados mezclan la inspiración y la técnica. Explica con detalle las herramientas prácticas, los contenidos obtenidos a partir de su constante investigación y las técnicas precisas para la correcta implementación de soluciones que conducen al éxito de los proyectos.

Su consolidada trayectoria profesional y su contrastada experiencia lo sitúan como uno de los mejores formadores en la actualidad del sector del Comercio Electrónico, Marketing Digital y Redes Sociales.

En la actualidad, Lluís Serra es profesor y/o formador en las siguientes Instituciones:

CAMBRA DE COMERÇ DE BARCELONA

GENERALITAT DE CATALUNYA

BARCELONA ACTIVA

ESCODI

CAMBRA OFICIAL DE COMERÇ

I INDÚSTRIA DE TERRASSA

DIPUTACIÓ DE BARCELONA

Lluís Serra es formador en OmniChannel, eCommerce y Marketing Digital en estas instituciones donde se encarga de preparar formaciones a medida para dar la respuesta precisa a las necesidades de formación.

En el marco del Plan Integral de Apoyo a la competitividad en el comercio minorista 2014 realizó varios talleres para la mejora en la gestión del comercio en Cross Channel. Las jornadas formativas, itinerantes en todo el territorio de Cataluña, incluían: pautas teóricas para iniciar un proyecto de Comercio Electrónico, modificación de estrategias para adaptarse a los nuevos estilos de vida y valores del nuevo consumidor digital, creación de nuevas ideas y potenciar nuevos caminos a seguir en el entorno digital actual.

Lluís Serra también es formador de Directores, Gerentes y Responsables de Comunicación, de Marketing y Ventas. Sus ciclos de formación parten desde un eje principal: aprender las

posibilidades de Internet y el funcionamiento de los eCommerce para implementarlas en el sus estrategia de marketing y en su Plan de Marketing, previamente analizados con detalle.

Formador en el Proyecto “Portal d’Entitats”, un programa que consiste en realizar cursos de formación y asesoramiento a los técnicos municipales de participación ciudadana del Ayuntamiento de Barcelona. Los ciclos de formación “Nuevas formas de comunicación y dinamización de la ciudadanía y del tejido asociativo en el entorno web 2.0” pretenden mejorar la comunicación entre Ayuntamientos, entidades y ciudadanos.

INESDI | DIGITAL BUSINESS SCHOOL

Como Director de Proyectos Formativos diseña y planifica los proyectos formativos de los alumnos, así como los programas de estudios de Postgrados y Másteres destinados a los nuevos profesionales del entorno digital.

Es Director y formador en el curso Técnico Superior en Cross Channel y del Posgrado en eCommerce y Social Media.

Elabora las propuestas formativas para Pymes, planifica y gestiona el seguimiento de los proyectos para asegurar su viabilidad y la rentabilidad de los mismos. También ofrece el soporte comercial necesario de captación de nuevas compañías que se encuentran en la fase inicial de su transformación digital.

Sus programas se formulan con el objetivo de entender la importancia de la transformación socio-económica actual que ha provocado un nuevo modelo de consumo en productos y servicios. Sus programas se enfocan en aprender las pautas para transformar un negocio Offline al Online. Se aprende a modificar estrategias, a adaptarse a los nuevos estilos de vida, a los valores del nuevo consumidor digital, proyectar nuevas ideas, nuevos retos y nuevos caminos a seguir en el entorno digital actual. De la misma manera, se enseñan las últimas técnicas en diseño de plataformas eCommerce y los aspectos fundamentales del Marketing Digital necesarios para aumentar la visibilidad y notoriedad de las web empresariales, mejorar su posicionamiento y garantizar el éxito del comercio electrónico.

UNIVERSITAT MIGUEL HERNÁNDEZ

El Máster en eCommerce y Marketing Digital con titulación propia en comercio electrónico y Marketing Digital de la Universidad Miguel Hernández está enfocado al mundo empresarial y

a la creación de negocios en la red. El Máster proporciona una formación orientada a la generación de negocio en el canal Internet con una especialización única en eCommerce y Marketing Digital. Los alumnos disponen de la infraestructura necesaria para poner en marcha su propia idea de negocio, obtener consultoría directa de los docentes y empresas colaboradoras, realizar prácticas profesionales y trabajar en un grupo reducido que potencian las relaciones personales y un mayor networking.

FOXIZE SCHOOL

Formador de eCommerce y Cross Channel en Foxize School, la primera escuela de negocios avanzada que proporciona formación personalizada en Negocios, Emprendimiento, Marketing, Comunicación, Analítica Web, Comercio Electrónico y Habilidades Digitales a través de cursos presenciales y Online.



CONFERENCIANTE

Lluís Serra comunica y provoca, no solo transmite conocimientos. Su máxima ambición es la de provocar los cambios internos necesarios para despertar lo mejor que llevamos dentro, superarnos cada día y llegar a ser personas de éxito.

Los cambios que conllevaron la reinención de su negocio personal provocaron en él y en su entorno una transformación positiva con resultados tangibles. En sus conferencias provoca: quiere eliminar las barreras que puedan impedir el progreso personal, quiere que las personas transformen sus vidas, que aprendan a conocer sus cualidades, a valorar sus mejores aptitudes y sus actitudes más brillantes, y potenciarlas. En definitiva, explotar todas las virtudes innatas para, así, alcanzar aquellas metas personales y profesionales tan importantes para cada uno.

Sus conferencias más valoradas son:

¡Despierta! Ahora es el momento

Todo gran cambio comienza con una pregunta. ¿Qué es lo que queremos en realidad?

La misión de esta conferencia es ser capaces de abrir los ojos, reflexionar y realizar los cambios necesarios para llegar a nuestros objetivos.

¡ Salta y emprende !

Los cambios experimentados en los últimos años nos hacen plantear la necesidad de emprender nuevos caminos y adaptar nuestros negocios a un nuevo entorno económico. Emprender en el comercio electrónico, abrir nuevos mercados, conocer las nuevas tendencias de mercado y de consumo son la base de esta conferencia.

Un repaso a la vida

El mundo cambia a gran velocidad, debemos estar preparados y cambiar al mismo ritmo: nadie se quiere quedar fuera de juego. Todo cambio empieza con una gran pregunta: ¿Somos felices?. Utilizando como nexos las palabras: QUERER, DECIDIR Y HACER consigue que nos cuestionemos nuestra actitud en la vida, la familia y el trabajo, motivándonos a realizar el cambio necesario para llegar a ser más felices de lo que ahora somos.

Emprendiendo en la economía digital

<https://prezi.com/mcxaqvfutr0i/emprendiendo-en-la-economia-digital>

El origen de los resultados

<https://prezi.com/a8dwrcosqfo/el-origen-de-los-resultados>



TRAYECTORIA PROFESIONAL

Lluís Serra cuenta con más de 20 años de actividad empresarial. En 1996 fundó la empresa Serra Pedragosa dedicada a la venta de ferretería, bricolaje y a la venta industrial.

Durante el periodo del 2003 al 2013 fue Director General de BricMania.com, empresa que gestionaba todas sus ventas de ferretería y bricolaje en el medio digital consolidándose como referente en la venta Online de su sector. En Abril del 2013, BricMania.com recibió el premio a la mejor iniciativa comercial en innovación en el marco de la XIII edición de los Premios Nacionales a la Iniciativa Comercial y los Premios Nacionales a los Establecimientos Comerciales Centenarios de la Generalitat de Catalunya.

Durante los últimos 10 años Lluís Serra ha centrado su actividad profesional en el mundo digital, especializándose en el sector del eCommerce del que es un claro referente para todos los negocios digitales que quieren ser pioneros en la red.

Desde hace cinco años, Lluís Serra imparte cursos sobre Comercio Electrónico, OmniChannel, Logística para comercio electrónico, Marketing Digital, Redes Sociales, Mejora Personal y Profesional y Técnicas de Venta. Su pasión por la innovación, el cambio y la transformación, junto con su capacidad de comunicar han hecho que Lluís Serra sea uno de los conferenciantes más cautivadores en la actualidad.

Lluís Serra es un provocador que comunica, no se limita únicamente a traspasar sus conocimientos. Su máxima ambición es la de provocar los cambios internos necesarios que permiten despertar lo mejor que llevamos dentro, superarnos día a día y llegar a ser personas de éxito.

Nos motiva a comprometernos para realizar este cambio individual que conduce a nuestra verdadera transformación: llevar al máximo nivel nuestras capacidades técnicas, nuestras mejores aptitudes y actitudes y aquellos dones que aún manteníamos demasiado dormidos. Cuando nos comprometemos a conocer y aplicar lo mejor de nosotros llegamos a los máximos niveles de éxito profesional y felicidad personal.

Lluís Serra forma parte del equipo de autores en la página web **www.contunegocio.com**, blog de Telefónica España dedicado a Pymes, donde escribe artículos sobre Innovación, Inbound Marketing y eCommerce.

Lluís Serra fue Miembro del Comité Ejecutivo del Consejo de Comercio Electrónico de España en la **Asociación de la Economía Digital de España** (Adigital.com) durante los años 2012 y 2013. Los principales objetivos del Consejo de Comercio Electrónico son: conocer en profundidad las últimas novedades, los puntos más conflictivos y los temas más candentes del sector de la Economía Digital, el Comercio Electrónico, el Marketing Directo, Relacional e Interactivo de España.

Entre los años 2009 y 2014, Lluís Serra fue Presidente de la **Unió de Botiguers i Comerciants de Montmeló** (UBCM) entidad con más de 20 años de antigüedad que cuenta con más de 85 comercios Retail y empresas asociadas.

LLUÍS SERRA Training Group - General Manager

Lluís Serra Training Group se dedica a la formación para potenciar la conexión entre las personas y las empresas. El eje motriz de su formación, dirigidos a empresas y profesionales, son los cursos y seminarios de Técnicas de Venta, Comercio Electrónico, Cross Channel, Redes Sociales, Marketing Digital e Internet, así como sus conferencias sobre Mejora Personal y Profesional.

E-COMM BRIC STORE 3.0 - General Manager

CEO & Fundador de Bricmania.com, eCommerce de Ferretería y Bricolaje desde el año 2003. Bricmania.com se ha consolidado como un referente de la venta Online del sector gracias a la adaptación de la empresa Retail a las nuevas tecnologías y la nueva era digital.

BRICSTORE.COM

La BricStore es la primera ferretería física virtual de España. Impulsaron la transformación de un comercio Retail a las nuevas tecnologías, con un showroom de 200m2 e incluyeron en todos sus productos los códigos QR. El cliente tiene la posibilidad de realizar la compra en el mostrador sobre la plataforma de comercio electrónico con imágenes del producto. Incorporaron la innovadora forma de pago con huella dactilar de PayTouch y el Digital Sinage para facilitar al cliente la visualización de los videos en pantalla. Realizan formación y asesoramiento vía streaming desde una sala con capacidad para 30 personas y las Redes Sociales son la base para comunicarse con sus clientes. Un nuevo concepto de Retail: “Una nueva manera de ir de compras”.

BRICMANIA.COM

El gran proyecto: “Unir dos mundos: el eCommerce y el bricolaje”. BricMania.com se consolidó como el referente de negocio Online en su sector. Un negocio adaptado al máximo al mundo digital donde se han implementado con éxito las nuevas tendencias en tecnología.

SERRA PEDRAGOSA - Director Comercial

Fundada en 1996 y situada en Montmeló (Barcelona) es una de las más importantes ferreterías dedicadas al sector industrial con venta especializada de productos de ferretería y bricolaje.

En la actualidad combina su labor profesional con su compromiso por la actividad asociativa.

Es colaborador activo en la **Fundació Esclerosi Múltiple de Catalunya** donde colabora como ponente en actos, eventos y jornadas informativas con el objetivo de contribuir al conocimiento, potenciar la difusión y la divulgación de la Fundación Esclerosis Múltiple. Desde hace años mantiene su implicación en campañas como:

SOMOS CUIDADORES, SOMOS EXPERTOS

Forma parte del equipo de formadores del Programa "Somos Cuidadores, Somos Expertos" que promueve la Fundació Esclerosis Múltiple. Este programa de formación, desarrollado por la Universidad de Stanford y que ahora promueve la Fundació Esclerosis Múltiple, tiene por objetivo formar a las personas cuidadoras. Con su versión presencial y Online, la formación analiza estrategias que contribuyen a practicar conductas saludables y a aumentar la capacidad para llevar a cabo las tareas del día a día. El programa impulsa la auto-cura e intenta prevenir la sobrecarga, reducir la fatiga, la depresión, el estrés y la ansiedad.

MULLA'T PER L'ESCLEROSI MÚLTIPLE

Desde 1994, la Fundación Esclerosis Múltiple invita a toda la sociedad para que un día al año se 'moje' por las personas que sufren EM. Más de 70.000 personas cada año muestran su solidaridad bañándose en las más de 600 piscinas de todo Cataluña que colaboran en este acto. Durante la jornada se realizan actividades lúdicas y festivas para toda la familia.

UNA MANZANA POR LA VIDA

La campaña "Una Manzana por la Vida" nace en 1997 a partir de una iniciativa de la Asociación Italiana de Esclerosis Múltiple. La ciudadanía, durante los dos días que dura la campaña, puede adquirir una manzana solidaria en su supermercado Condís más cercano por 1,5 euros. En los últimos años, también se pueden comprar manzanas virtuales a través de la web de la FEM. La campaña, con la colaboración de centenares de voluntarios, pretende sensibilizar a la población sobre esta enfermedad neurológica que a veces pasa demasiado desapercibida.

CARRERA ATLÉTICA CIRCUIT BARCELONA-CATALUÑA

Desde el año 2001 se celebra la campaña "Mójate y Corre por la Esclerosis Múltiple" en el Circuito de Barcelona-Cataluña. La Asociación Deportiva Media Maratón de Terrassa se encarga de organizar una carrera con diferentes modalidades: 5 km, 10 km y 1 milla, en colaboración con el diario Sport, el Ayuntamiento de Montmeló y el Circuito de Cataluña. Cada año más de 1.500 personas corren esta carrera solidaria y familiar.



CONTACTO



Lluís Serra Training Group

Berlín, 74 Entlo. 2º

08029 Barcelona

T. 93 579 25 75

info@lluisserra.com | www.lluisserra.com

Lluís Serra

lluis@lluisserra.com

M. 607 755 113

@lluís_serra