



Inovação no grande consumo em debate na Católica do Porto

[Comentar](#) | [Ver Comentários](#) | [Imprimir](#)

A A A A

Luis Saramago, director de Marketing da Renova, vai revelar o quão importantes são os estímulos do mercado, tendo em vista a captação e a fidelização dos consumidores

Segunda-feira, 15 de Outubro, 2012

Como inovar no actual mercado de produtos de grande consumo? É a esta questão que Luís Saramago, director de Marketing da Renova, vai tentar responder amanhã, a partir das 19h, no seminário de Marketing intitulado "Inovação, condição incontornável à sustentabilidade no mercado de produtos de grande consumo", que decorrerá no Campus Foz da Católica Porto.

O orador vai revelar o quão importantes são os estímulos do mercado, tendo em vista a captação e a fidelização dos consumidores. Nesse sentido, Luís Saramago vai revelar algumas das estratégias adoptadas pela Renova e indicar de que forma é possível surpreender os consumidores e qual a importância que o factor novidade assume para a marca.

O evento decorrerá no Auditório Carvalho Guerra e a entrada é gratuita. O seminário tem um número de inscrições limitado, pelo que os interessados devem inscrever-se através do email catolicabs@porto.ucp.pt ou do telefone 226 196 260.

★★★★★ (Sem votos)

Artigos relacionados

[IADE debate marketing e publicidade em Outubro e Novembro](#)

► [Internet Week de regresso a Portugal](#)

► [Quer liderar como o Mourinho?](#)

► [Étic com curso de Fashion Design Thinking](#)

► [Marketing Trends em análise nos ISCTE-IUL](#)



pub

Não existem comentários para este artigo!

Você pode ser o primeiro a comentar!

Comentar este artigo

Setembro 2012
Ler mais...

Setembro 2012

Newsletter

Assine a nossa newsletter e receba todas as notícias no seu e-mail.



*

Enviar Comentário

Normas de uso:

Esta é a opinião dos visitantes do site e não da Marketeer.

Reservamo-nos o direito de eliminar e/ou moderar os comentários que sejam considerados fora do tema ou SPAM.

Páginas Principais

[Marketeer](#)
[Notícias](#)
[Casos & Estratégias](#)
[Tema de Capa](#)
[Estudos](#)
[Pessoas](#)
[Comunicação & Media](#)
[Temas em Destaque](#)
[Edição Impressa](#)
[Experiência Marketeer](#)
[Publicidade à Lupa](#)
[Vídeos](#)
[Editorial](#)
[Agenda](#)
[Entrevistas](#)
[Conselho Editorial](#)
[Opinião](#)
[Dossiers](#)
[Prémios](#)
[4ª edição \(2012\)](#)
[3ª edição \(2011\)](#)
[2ª Edição \(2010\)](#)
[1ª Edição \(2009\)](#)
[Conferências](#)
[TIP Talk](#)

Outras Páginas

[Contactos](#)
[Assinaturas](#)
[Media kit](#)
 [RSS](#)

A Marketeer

[A marketeer](#)
[Conselho Editorial](#)
[Conselho de Fundadores](#)
[Colaboradores](#)

Informações

[Política de Privacidade](#)

[Links](#)
[Mapa do Site](#)