



Lanzamiento de “Shopper Marketing” con Anuor Aguilar. Marketing & Ventas

Lunes 06 de abril de 2015, siendo las 10.00pm comienzo a escribir porque no me aguantaba las ganas de contarles lo contentos que estamos al acercarse el día de la presentación del libro de uno de los colegas y amigos más queridos en este amado [#MarketingWorld](#) (merece un hashtag, no me digan que no).

Bueno, como les contaba, empezamos este artículo muy entusiasmados por el lanzamiento del libro de [Anuor Aguilar](#), (ver [Entrevista a Anuor Aguilar: Hablemos de TradeMarketing](#)) quien anunció hace varios días atrás en sus redes sociales ([Facebook](#) y [Twitter](#)) el evento que se llevará a cabo este Jueves 09 de Abril a las 07:00pm en la Escuela de Postgrado de la UTP (Av. Salaverry 2443 – San Isidro. Lima) y nosotros estaremos presentes para ver el desarrollo de este evento y poder mantenerlos al tanto (y además porque [#SoyTwiterazaPues](#) y no podré evitar mi [#GeniousMarketer](#))



En su blog leí una frase que hizo que mi piel se ponga [#ChinitaDeMotivación](#), una frase que calza perfectamente con uno de los preceptos de mi vida:

“Sólo pueden predecir su futuro aquellas personas que hacen que las cosas sucedan y no dejan que las cosas simplemente le sucedan.” (Anuor Aguilar)

Y es que esta corta, pero significativa frase, no sólo refleja el poder de la motivación sino que, además, engloba una serie de actitudes y aptitudes capaces de llevar al éxito a cualquiera que se adueñe de ella. El éxito se busca, se piensa, se sueña, se siente... no es un simple conglomerado de situaciones escritas por el destino.

Anuor Aguilar, forma parte importante de los personajes más representativos del Marketing, su experiencia, entusiasmo y convicción han hecho de él un ejemplo a seguir por muchos de sus fans. Es una persona amable, carismática, inteligente y, sobretodo, aterrizado en sus ideales de liderazgo, emprendimiento y gerencia.

En una de las entradas que compartimos con él durante el 2014 (ver link líneas arriba para mayores detalles) nos dio, en sólo 22 minutos, una clase completa de cómo hacer Marketing en el Perú y el resumen que sacamos fue que *“Marketero que no pisa la calle, no es Marketero”*. Pues bien, es totalmente cierto.

