



Al que a buen árbol se arrima
buena sombra le cobija.

POR QUÉ

Porque somos gente preparada, trabajadora, profesionales en el terreno de la COMUNICACION; y sabemos que tu también lo eres en tu terreno.

Porque te proponemos un trabajo en equipo. Sólo así, podemos ofrecerte buenos resultados. Es la mejor manera de crecer...y de mantenerse.

Y PORQUE LA **COMUNICACIÓN** NO LO ES TODO... PERO IMPORTA

Comunicar es, ni más ni menos, que conseguir: que te presten atención, que te entiendan, que te tengan en cuenta hoy y te recuerden mañana.

Si quieres crecer debes aprovechar el gran potencial de comunicación de tu empresa. Juntos podemos.

UN COMPROMISO EN CUATRO ESCALONES

- ▲EVOLUCIÓN. Avanzando contigo y empleando las últimas tendencias comunicativas sin desechar las más tradicionales.
- ▲SUPERACION. Consiguiendo que nos entiendan cada vez mejor.
- ▲CRECIMIENTO..... Contando cada vez más cosas, con más fuerza, para llegar más alto.
- ▲PROGRESO. Sabiendo que cuanto más alto lleguemos más importante será mantenernos y más apasionantes serán los retos.

SERVICIOS

COMUNICACIÓN CORPORATIVA INTERNA...O LA PROYECCION DE TU IMAGEN HACIA ADENTRO.

- Diseño de Identidad Corporativa
- Publicaciones Internas
- Asesoría líder Organización
- Elaboración Doc. Internos

COMUNICACIÓN CORPORATIVA EXTERNA...O LA PROYECCION DE TU IMAGEN HACIA AFUERA.

- Relación con los Medios
- Gabinete de Prensa
- Gestión de la Publicidad
- Gestión contenidos Internet
- Relaciones Institucionales
- Patrocinio y Esponsorización
- Diseño y Ejecución de Eventos
- Comunicación de Crisis

TELEVISIÓN.

Un spot, un video corporativo... después de contemplarlo, la audiencia debe conservar durante tiempo la sensación que le has querido comunicar.

RADIO

Una cuña, un microespacio... para que puedas provocar la imaginación de los que escuchen tus mensajes. Para cautivarlos por el oído.

PRENSA

La idea vendedora dispuesta en papel...que entre por los ojos, convertir la tinta en deseos para ser leída y las fotografías en sueños para ser recordadas.

EXTERIOR

Por ejemplo, una valla... la síntesis del mensaje hasta el límite. Porque debes conseguir la atención de aquellos que se mueven, andan, corren o pasan a cien por hora sumidos en sus pensamientos.

BELOW THE LINE

Una emboscada o cómo entrar en arenas movedizas. Porque la idea es salirse fuera de los medios convencionales y poner el énfasis en relación directa con el consumidor.

MARKETING DIRECTO

Por ejemplo, un folleto... ese pequeño librito que puede caer en nuestras manos. Y debes enfrentarse cara a cara con el consumidor final. Ser leído de fuera hacia dentro, de arriba abajo, de izquierda a derecha y de delante a atrás.

INTERNET

Web... web... web... Enseña la empresa con solo abrir las ventanas y entrar en las redes. Atrapa al navegante y sedúcelo.