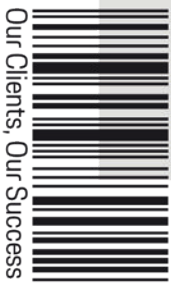
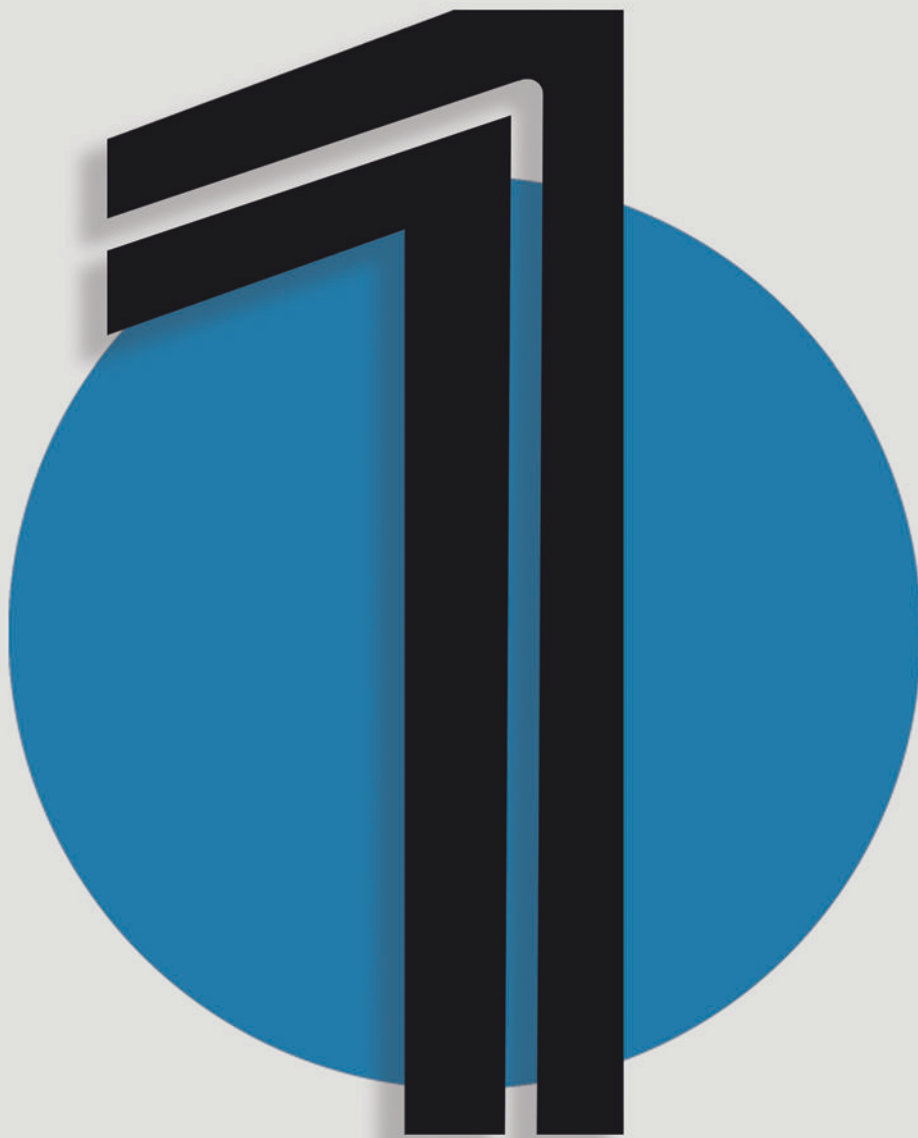


LIFTING MAGAZINE

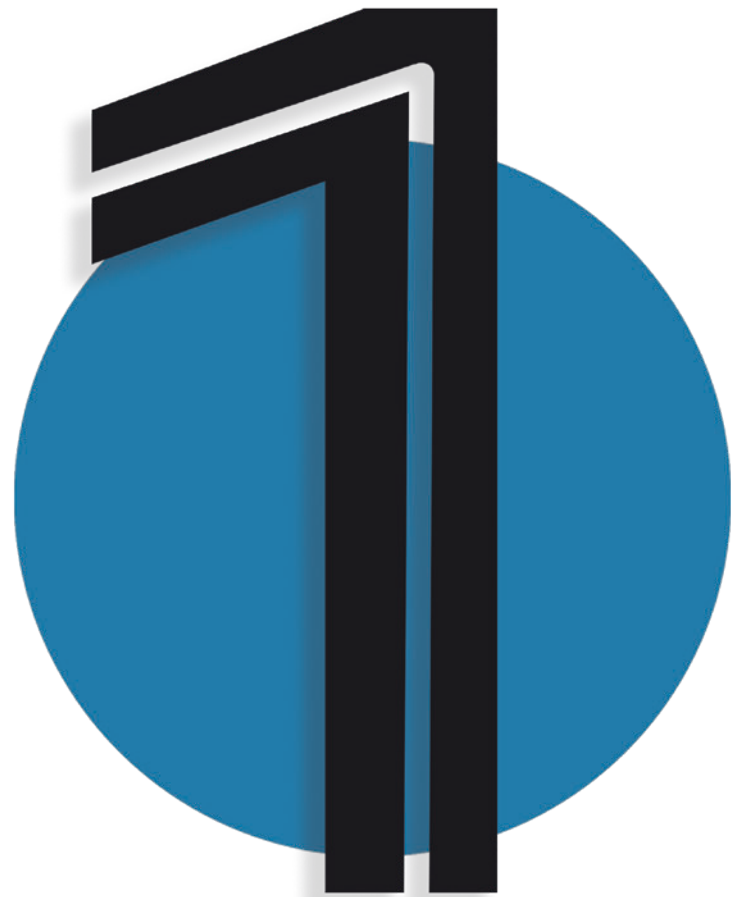
lifting. GROUP **IMAGINE.**



SPRING/SUMMER | ISSUE 1

**Let's
make your
business
grow.**

LIFTING MAGAZINE



LA EDITORIAL



“El crecimiento se basa en la inquietud y la curiosidad y en cómo resolvemos ambas, de forma alineada con nuestros objetivos”

Editar una revista por parte de una Consultora, una Agencia o cualquier compañía de un sector concreto, puede verse como una herramienta de publicidad de las capacidades y bonanzas de dicha compañía. No voy a negar que una parte del fin de nuestra revista lo sea, pero al escribir estas primeras líneas para la edición de nuestra primera Lifting Magazine, me viene al recuerdo una famosa frase de Albert Einstein donde dice que la vida es como ir en bici, para seguir en equilibrio, no puedes parar. Y nosotros no queremos parar. Nuestra fortaleza

es el equipo y en cómo trabajamos juntos, uniendo y nutriendo al talento que forma parte de Lifting Group. Y este es el principal propósito de esta revista, que todos podamos recordar que juntos como equipo, somos capaces de hacer grandes cosas y que nuestro equipo es realmente nuestra gran herramienta de publicidad. Estoy muy orgulloso de haber podido editar esta primera Lifting Magazine y más aún lo estoy de nuestro equipo. ¡Gracias a todos los que formáis y habéis formado parte de Lifting Group estos 15 años! ¡Seguimos!!

David Garcia Gelabert
CEO de Lifting Group

EL VALOR EN ESTA REVISTA...



01 Expertos opinan5

Marc Orozco, Team Leader del Departamento de Marketing Outsourcing de Lifting Group.

02 Our Clients7

Reportaje a Jordi Vila, CEO de BSV Electronic.

03 What's new9

Las noticias más relevantes de Lifting Group.

04 Alianzas y Partnerships 11

Las alianzas estratégicas y partnerships que hemos cerrado estos últimos meses.

05 Awards 13

Descubre qué reconocimientos hemos recibido en nuestras compañías.

06 ¿Sabías qué? 19

La evolución del sector retail: ¿Cómo se ha transformado y hacia dónde va?

07 Iniciativas Free Falling. 21

Los proyectos con más impacto de nuestra empresa Holding Free Falling.

08 Caso de éxito 23

La digitalización como base del crecimiento. Nuestro cliente BSV Electronic y su camino hacia la transformación en el Marketing Digital.



01

LOS EXPERTOS OPINAN...

LA IMPORTANCIA DE TRANSFORMAR LA RELACIÓN
CON LOS CLIENTES PARA BRINDARLES UNA
EXCELENTE EXPERIENCIA

MARC OROZCO | TEAM LEADER
DEL DEPARTAMENTO DE
MARKETING OUTSOURCING.

Uno de los grandes desafíos que toda compañía tiene es adaptarse al contexto actual, un **entorno cambiante** a alta velocidad, lleno de incertidumbre que deja poco margen para predecir lo que pasará en el futuro. Todo está en **permanente evolución**, como las personas, sus gustos, sus necesidades e intereses. La incertidumbre ha puesto de manifiesto la importancia de dar un enfoque centrado en las personas y en consecuencia ha **transformado la relación entre las empresas y clientes**.

El **reto principal** es transformar la **experiencia** y las **comunicaciones** con el cliente. Esto engloba todos los puntos de contacto entre clientes, consumidores y una empresa. La manera como desarrollamos los productos y servicios, la **disponibilidad** y la **atención** de soporte y **comunicación**, no sólo cuando existe una dificultad o el nivel de esfuerzo para resolver un

problema, así como la amabilidad de cada uno de los representantes de la compañía, es clave para la adecuada relación con los clientes.

Por lo tanto, tener una **buena relación** con tus clientes y brindarles una excelente experiencia aumenta la **retención de tus usuarios**. Esta experiencia debe encajar en una **estrategia omnicanal** que permita brindar una experiencia única y de calidad, ya que implica diferentes puntos de contacto con los clientes. **Podemos observar que los clientes multicanal tienen un gasto anual 1,8 veces más que los no multicanales, o que los omnicanales gastan 3 veces más.**

Otro punto muy positivo es agregar **valor a las relaciones con los clientes** hacia un enfoque **proactivo** centrado en ayudar verdaderamente a que sus compañías tengan éxito. El éxito llega cuando las interacciones con los **clientes** se centran en ayudar

tanto como sea posible, en lugar de solucionar rápidamente un problema para remediar una queja.

Para ello, las claves son **conocer y segmentar** al cliente para saber sus **aspiraciones, preocupaciones, detectar necesidades y oportunidades** para utilizar los canales de **comunicación** adecuados y conseguir **objetivos de fidelización**.

Desde **Lifting Group**, como **agencia especializada en Marketing Outsourcing**, nos preocupamos por establecer estrategias enfocadas en esta dirección para ayudar a las marcas a competir con el máximo éxito en el mercado.

“Según un estudio de Forbes, el impacto de una mala experiencia es 12 veces mayor que el de una buena experiencia.”

EL GASTO ANUAL DE LOS CLIENTES
SEGÚN LOS CANALES QUE VISITAN

02 OUR CLIENTS

Reportaje a **Jordi Vila**, CEO de BSV Electronic

“ Las sensaciones y el feeling desde el primer momento fueron buenas, buscábamos a un Partner que nos diera confianza y fuera capaz de traducir nuestras necesidades en realidad. ”



¿Cómo conociste a Lifting Group? ¿Cuál fue vuestra primera impresión?

Con **Lifting Group**, llevamos ya unos cuantos años trabajando, era un momento crucial para la empresa en el que necesitábamos dar un salto, un **salto de calidad**. Somos una empresa familiar pequeña, y nos hemos tenido que ir adaptando a los tiempos poco a poco. Escogimos a **Lifting Group**, porque la **sensación** y el **feeling** desde el primer momento **fueron muy buenos**. Necesitábamos a alguien que nos diera **confianza** y ellos lo consiguieron.

¿Qué es lo que más ha aportado Lifting Group a vuestro negocio?

Lo primero que nos ha aportado es **reconocimiento de marca en el sector**, la marca se ha **posicionado** muy bien en el mercado, y todo el desarrollo que hemos realizado a su alrededor.

Teniendo en cuenta tu recorrido y experiencia, ¿Cómo de satisfactorio ha sido el trato recibido por parte del equipo en tu día a día?

Estamos **completamente satisfechos** yo y todo el equipo que trabaja con **Lifting Group**, ya que no sólo soy yo el nexo de contacto, sino que hay otros departamentos que también contactan con ellos, y el feedback con todos es estupendo. Hemos **conseguido trasladar nuestras ideas y conocimientos** desde el punto de vista técnico, que es donde reside nuestro expertise.

¿Qué ha sido lo mejor de trabajar con Lifting Group?

La **proximidad**, la **facilidad** de poder hacer las cosas de una manera eficaz y profesional. Desde que se piensan las ideas hasta que se traducen en algo material pasa muy poco tiempo.

¿Volverías a confiar en Lifting Group como tu Partner de Marketing Estratégico?

Mirando atrás, donde estábamos antes y donde estamos ahora, y ver el **valor que ha cogido la marca** en el mercado, para mí eso es lo más importante, y es un trabajo que se ha hecho desde **Lifting Group** con el **equipo de marketing**.

“ La proximidad y la facilidad de hacer las cosas es uno de los motivos por los que Lifting Group fue y sigue siendo la elección correcta. ”



03

WHAT'S NEW



1 LIFTING GROUP, NUEVO PARTNER DE MARKETING OUTSOURCING DE VALLFORMOSA

Vallformosa es una bodega con **150 años de historia**, con un carácter renovador y rompedor, que goza de la **vitalidad** para **conquistar el mercado internacional**. En sus vinos y espumosos, conviven la **tradición, la innovación, la sostenibilidad y la diferenciación** en todas sus vertientes

Estamos contentos de anunciar que nuestros equipos **estratégicos de Marketing Outsourcing** están trabajando para poner en marcha una nueva **estrategia** para la empresa vitivinícola.

Los **equipos estratégicos de Lifting Group** trabajan conjuntamente para potenciar la **visibilidad** de la marca, por un lado, ampliar la **cobertura y alcance** en el **canal digital**, y por otro lado, **identificar, definir y plantear nuevos canales digitales de venta**.

2 LIFTING GROUP, 15 AÑOS CONSTRUYENDO EL FUTURO JUNTOS

Este pasado **2022 Lifting Group** celebró su 15 aniversario. Una historia que nació de la mano de **David Garcia, Rodrigo Cernadas y Josep Gaspar, co-founders de Lifting Group en 2007** y que a día de hoy somos una **familia de más de 50 personas**.

En **Lifting Group** cumplimos años ofreciendo servicios de **consultoría estratégica** **brindando soluciones y estrategias capaces de generar oportunidades de rendimiento** para garantizar la máxima inversión, mediante **estrategias implementables**.



El pasado mes de junio celebramos nuestro 15 aniversario. 15 años ayudando a las empresas a responder de forma rápida y eficaz.

3 VINISSIMUS, NUEVO PROYECTO ESTRATÉGICO DE MARKETING OUTSOURCING

Vinissimus es una **tienda de vinos online** con más de **16 años de experiencia** y un catálogo con más de **10.000 referencias entre vinos y destilados**. La empresa ha conseguido posicionarse, gracias a su expertise y reconocimiento, como **líderes en ventas online de vino en Europa**.

Vinissimus se pone en las manos de nuestros equipos de **Marketing Outsourcing** para definir e **implementar una estrategia de marca visible en el Canal Digital**. Adicionalmente, el equipo se encargará de definir una **estrategia de fidelización** y segmentación de clientes, y asimismo poder definir una **estrategia geolocalizada** en sus mercados relevantes como **España, Italia, Francia, Alemania y Reino Unido**.



4 INDO OPTICAL VUELVE A CONFIAR EN LIFTING GROUP PARA LA CREACIÓN DE UNA PLATAFORMA DE DIAGNÓSTICO Y MEDICIÓN PARA LA MIOPIA INFANTIL

Indo Optical vuelve a confiar en **Lifting Group** para un nuevo **proyecto digital**, en esta ocasión se trata de un **ambicioso proyecto** que sirve de **herramienta a los especialistas** para el control y seguimiento de miopía infantil.

Tras un intenso trabajo de meses, **Indo Optical** y **Lifting Group** finalizan la primera **versión funcional** del **proyecto IndoMedcare Miopía**, para ayudar a los profesionales del sector en la detección temprana de la miopía infantil.



04

ALIANZAS Y PARTNERSHIPS

Shoperly®

PARTNERSHIP CON SHOPERY

Lifting Group y la plataforma eCommerce española Shopery han firmado un acuerdo de **Partnership**, lo cual representa una gran ventaja competitiva en la **transformación digital**. Este acuerdo nos permitirá proporcionar a **nuestros clientes una solución software-as-a-service** para la creación y gestión de **Marketplaces** orientada a simplificar la compleja operativa del **negocio multivendedor**.

Este acuerdo de colaboración ha sido un **punto fuerte** desde el primer momento para **Lifting Group**,

permitiendo **proporcionar** a nuestros **clientes** una **solución** competitiva para sus proyectos o negocios, donde se plantee el desarrollo de un **Marketplace** tanto **B2B** como **B2C** para dar alcance a este modelo de negocio.

Shopery es una plataforma que crea, construye y gestiona **Marketplaces digitales** personalizados a través de **tecnología Software as a Service** en la nube, facilitando que cualquier compañía, sea del tamaño que sea, pueda tener su propio **'Amazon'**.

amazon ads **Verified**partner

CERTIFICACIÓN DE AMAZON VERIFIED PARTNER

Ser reconocido como **partner verificado** en **Amazon Ads**, es una prueba de nuestro expertise en la **gestión de campañas** y **presupuestos** y nos ayuda a posicionarnos para ofrecerles a nuestros clientes una excelente experiencia.

Contamos con una **metodología** propia en Amazon que combina con éxito la **gestión** y la **optimización** de

contenidos y **publicidad en Amazon** a través de un equipo de especialistas y el uso de **Ad-Tech**, que nos permite analizar y reportar cualquier acción realizada.

Ayudamos a nuestros clientes a encontrar la **estrategia adecuada** y a ejecutarla según sus **objetivos de negocio** y **necesidades de mercado**, optimizando el presupuesto y los recursos dedicados a Amazon.



LIFTING GROUP ENTRA A FORMAR PARTE DE LAS EMPRESAS SPONSOR DE IVEFA

IVEFA (Instituto Valenciano para el estudio de la Empresa Familiar) es una asociación empresarial independiente sin ánimo de lucro, que representa a día de hoy a más de 400 empresas familiares valencianas y cuyo objetivo es **ayudar a las empresas a prosperar en sus actividades**. **Lifting Group** y **el Instituto para el Estudio de la Empresa Familiar, IVEFA**, han firmado un **acuerdo de**

esponsorización y **colaboración**, con el que se pretende desarrollar un conjunto de acciones en materia de **comunicación**, **visibilidad** y **notoriedad** por ambas partes. Todo ello, enmarcado en el escenario empresarial en el que nos encontramos, donde la **digitalización** y los **negocios 4.0** son la clave del éxito para las empresas.

05

AWARDS

NUTRALIE

Hair Complex, uno de los **productos de la marca Nutralie** se convierte en uno de los ganadores de los **Marie Claire Hair Awards 2022** con una **fórmula** diseñada para el **fortalecimiento y crecimiento del cabello**.

Uno de los últimos **lanzamientos de Nutralie**, marca de **suplementos alimenticios** bajo el amplio paraguas de **Nutriexperts** ha sido galardonado por la revista **Marie Claire** como uno de los **mejores productos del 2022** para el **cuidado capilar**, tras ser evaluado por un jurado especializado en belleza y cosmética.

El lanzamiento de **Hair Complex de Nutralie**, no ha dejado indiferente a nadie, ya que desde que esta fórmula llegó a manos del público a través del **canal digital y farmacias**, no ha dejado de recibir críticas positivas.



IMAGINE.

creative ideas

La marca **Woofit** de **suplementos alimenticios** para mascotas ha sido **premiada** con el **Anuario de Oro**, un **reconocimiento colectivo del sector publicitario** que supone un estímulo inmejorable para nuestros equipos.

Combinando **estrategia** y **creatividad**, **Imagine Creative Ideas** ha creado una **identidad de marca** y una **imagen gráfica** divertida, cálida y desenfadada. Un **naming** que transmite la idea de bienestar con una única palabra **Fit**, que junto al sonido **Woof**, construyen el **Naming de la marca Woofit**.

Recibir nuestro primer **Anuario de Oro al mejor Naming y Branding** de la edición ha sido toda una alegría y sobre todo un **reconocimiento**, que confirma nuestra trayectoria como compañía, y que nos anima a seguir luchando por aquello que nos gusta hacer día tras día y **embarcarnos en proyectos ambiciosos e innovadores**.




Superwagen



Deje de imaginárselo
y empiece a conducirlo.

Concesionario Oficial Sant Cugat - Sabadell



 Audi Sport

Audi Selection
:plus

Carretera de Rubí, 62 - 08174 Sant Cugat del Vallès
Martínez de la Rosa, 20 - 08205, Sabadell

www.superwagen.com

Keep
reading
for
brilliant
ideas.

lifting.
GROUP

06

¿SABÍAS QUÉ?



LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR RETAIL: ¿CÓMO SE HA TRANSFORMADO Y HACIA DÓNDE VA?



En los últimos años, el **sector retail** ha experimentado una **transformación hacia el mundo digital**, en la que el **cliente** está siendo el **factor clave** y el centro de todas las acciones que están llevando a cabo los **minoristas**.

La compañía GfK, proveedora mundial de datos y análisis ha elaborado un estudio, “**El Retail Europeo 2021-2022**”, donde indicó que en 2021 el **retail** experimentó un **crecimiento de un 7,7%** con respecto al año anterior. Así mismo, el informe señala que tras la crisis pandémica que pasamos, el retail se encuentra en la actualidad en una buena posición capaz de afrontar los retos que vienen (inflación, alza de costes, etc).

El **informe** también incorpora un nuevo apartado dedicado a las compras realizadas mediante las **nuevas tecnologías o canales digitales**. España se presenta con un índice de 134, encabezando el índice general que mide las compras realizadas a través de las **redes sociales, realidad virtual, sistema de Click & Collect y suscripciones a productos**.

ALGUNAS TENDENCIAS QUE MARCARÁN EL FUTURO DEL SECTOR RETAIL

Beacon networks

Los **beacons** aprovechan la **señal Bluetooth** para poder **conocer mejor al usuario**. Son pequeños dispositivos de bajo consumo, situados estratégicamente en las **tiendas físicas**, emitiendo señales de onda corta que **transmiten mensajes y avisos personalizados**. Con esta información, las empresas serán capaces de extraer datos tan fundamentales como: **localización exacta en la tienda (dentro y fuera), en qué pasillo está situado y qué producto está tocando el cliente**. Su finalidad es poder **detectar momentos y situaciones oportunas para impactar al usuario**.

Sostenibilidad

Con el propósito de **satisfacer las demandas de los usuarios** en términos más **sostenibles**, las marcas están redefiniendo sus filosofías y formas de hacer negocio para **adaptarse** y ser lo más **eco-friendly** posible.

Nos encontramos frente a un **usuario** cada vez más **exigente** en lo que compete al **impacto social y laboral**.

9 de cada 10 consumidores buscan marcas **comprometidas y respetuosas con el medio ambiente**.

Realidad virtual

El uso de la **realidad virtual** se ha ido extendiendo en las compañías de marketing y retail en los últimos años debido a su enorme potencial para el **crecimiento del negocio**.

Esta herramienta tecnológica **puede generar grandes oportunidades a los retailers, mejorando la experiencia de compra**. Gracias a esta tecnología el usuario tiene la oportunidad de **ver y personalizar cualquier producto** y **visualizar el resultado final antes de adquirirlo**.

Inteligencia artificial

La inteligencia artificial está siendo una **solución tecnológica**, donde cada vez más empresas se están apoyando para **conseguir estar más cerca de sus clientes** y conocer mejor sus **insights**.

Gracias a los datos y algoritmos, la **AI** nos permite ofrecer una **mejor experiencia de usuario**, conocer las **necesidades** y **ofrecer a cada cliente lo que necesita**.

La **AI** puede estar presente y beneficiarse en toda la **cadena de valor del retail**, desde que adquirimos las materias primas o materiales, hasta la elaboración de los productos en los puntos de venta y compra del usuario.



Los **usuarios** han dejado de ser **sujetos pasivos** y se han convertido en el centro de las **estrategias de las empresas**. Estos nuevos usuarios demandan al **sector retail** **autenticidad, novedad, sostenibilidad, personalización y creatividad** durante su experiencia de compra.

07

INICIATIVAS FREE FALLING

PROYECTOS CON IMPACTO POSITIVO

En **Free Falling**¹ queremos ser una **empresa referente** que apoye el **emprendimiento** y ponga foco en el nuevo talento y en la **innovación**, apostando por propuestas que apunten hacia un **sistema productivo más eficiente y sostenible**.

Fizzycaps es un negocio con gran proyección que supone una alternativa real a los sistemas de tapado tradicional.

Imagina una alternativa a los sistemas de **tapado convencionales**, capaz de **reutilizar** millones y millones de **botellas de cava cada año** y

reducir al máximo el **impacto en el planeta**.

Desde **Free Falling** estamos **impulsando** este ambicioso proyecto, ya cuenta con varias patentes de marca en el mercado y ha sido premiado con numerosos galardones como, la innovación en el diseño del producto y sus buenas prácticas. Recientemente, **ha recibido el Premio Liderpack Edición 2022**, por su **innovación en los procesos de packaging** y ya cuenta con clientes de renombre internacional como **Vallformosa**.

Acorde a sus **valores de sostenibilidad e innovación** y su

clara apuesta por la diferenciación, la bodega **Vallformosa** está utilizando una de las patentes de la marca **Fizzycaps**, que permite ahorrar hasta 4,2 toneladas mensuales de residuos plásticos y metálicos mensuales.

Con el objetivo de **potenciar la marca**, desde **Free Falling** estamos impulsando el movimiento **ZIRCULAR**, que consiste en acciones capaces de maximizar el valor de **Fizzycaps**, fomentar la **economía circular** y **convertir el reciclaje en una alternativa real** para todos.



FIZZYCAPS
Be Sustainable, or not to be



¹Free Falling: es la matriz del grupo donde está integrada Lifting Group.

NUTRALIE

COMPLEX

las fórmulas

BEST IN ONE

Fórmulas avanzadas con concentraciones de ingredientes que garantizan su máxima efectividad.

Vitaminas, minerales, extractos naturales y principios activos que actúan en sinergia

Cubren una necesidad principal y favorecen a necesidades secundarias

Contribuyen a una mayor sensación de bienestar tanto física como mental



Porque lo importante es empezar a cuidarse por dentro, para sentirse bien por fuera

08

CASO DE ÉXITO

“ Con el servicio de Marketing Outsourcing hemos conseguido obtener un reconocimiento de marca en el sector, muy importante. ”

Jordi Vila, CEO de BSV Electronic.

BSV.
with you since 1984



CLIENTES, SUCCESS STORIES

Nos dejamos la piel para ayudar a nuestros **clientes a crecer y a mejorar** de forma continuada. Nuestro **expertise** y **Know How** nos permite ser capaces de definir una **estrategia global** y afrontar cualquier reto que se nos presente. En **Lifting Group** estamos en constante búsqueda de formas innovadoras de **crecimiento** para superar las expectativas de nuestros clientes. Nos gusta ver crecer a nuestros clientes, es más, nos encanta formar parte de su **camino** y estar junto a ellos en cada paso que dan.

Su camino forma parte del nuestro.

A continuación os presentamos el caso de éxito de nuestro cliente BSV Electronic.

Como **Partner Estratégico**, acompañamos a nuestros clientes en todo el proceso, desde la **definición** de **objetivos** hasta la **implementación** de acciones.

Formamos parte de todo el proceso porque queremos estar allí, los éxitos de nuestros clientes son los nuestros.



LA DIGITALIZACIÓN COMO BASE DE CRECIMIENTO

BSV Electronic creada en 1984, es una **empresa tecnológica** cuya finalidad es poder dar soluciones electrónicas a todas las empresas fabricantes de la zona. Su **expertise** en el sector les permite **poder ofrecer las mejores soluciones a sus clientes**, evolucionar constantemente sus productos y aplicar las últimas **novedades tecnológicas**.

La empresa desde el principio ha querido adquirir un **compromiso global** con el ahorro energético, ofreciendo a sus clientes productos diseñados con el fin de dar una

mejora en el ahorro y **sostenibilidad**. Empezaron siendo una **ingeniería electrónica dedicada a desarrollar proyectos para la industria** y poco a poco **ha ido evolucionando en tres grandes líneas de negocio**. Por una parte, una empresa fabricante de **equipos de tratamiento de aguas de piscinas**, por otra parte, una comercial y empresa de **proyectos de iluminación** y la última, una línea de negocio que se enfoca a la **comercialización de productos electrónicos**, así como el **diseño** y la **fabricación**.



MARKETING OUTSOURCING, EL CAMBIO PARA SEGUIR CRECIENDO

En **Lifting Group** llevamos desde el **2018** **acompañando a BSV Electronic** a la definición e implementación de una **estrategia de Marketing** y **comunicación tanto online como offline**.

BSV Electronic se encontraba en un momento crucial para la empresa, ya que necesitaban dar un **salto de calidad** para ir adaptándose a las nuevas **necesidades** y **tendencias** que planteaba el sector. Desde el inicio del proyecto sabían que para construirlo necesitaban un **Partner Estratégico**, capaz de acompañar al cliente

durante todo el proceso, desde la **definición** hasta su correcta **implementación**.

El reto se encontraba en **diferenciar las distintas divisiones del grupo**, con quien trabajamos conjuntamente, en la definición de aplicaciones corporativas alineadas con las estrategias de **branding del grupo**.

UN SALTO DE CALIDAD PARA SEGUIR CRECIENDO

BSV Electronic sabía que necesitaba trabajar y **desarrollar el concepto de marca**, un factor muy importante para una empresa de continuo crecimiento. **Generar valor, conocimiento y visibilidad** era uno de los retos que se plantearon desde el inicio del proyecto y que sabían que para construirlo necesitaban a un **Partner Estratégico** capaz de acompañar al cliente durante todo el proceso, desde la **definición hasta su correcta implementación**.

Con el servicio de **Marketing Outsourcing** apoyamos e impulsamos a nuestros clientes a **conseguir los objetivos marcados**. Con **BSV Electronic** el **reto** se encontraba en **diferenciar las distintas divisiones del grupo**, con quien trabajamos conjuntamente en la definición de aplicaciones corporativas alineadas con las **estrategias de branding del grupo**.

Histórico

+ 6
años relación

Alcance

+ 6
proyectos adicionales

Ferias

+ 4
ferias internacionales
(Europa + USA)

Negocio

+ 2000
contactos generados

Descargas

+ 3000
descargas online de materiales
comerciales

Compañía

BS Light
BS Pool
nueva estructura de
divisiones de negocio

OUR CLIENTS OUR SUCCESS



Nacimos para transformar la industria de consultoras y agencias, convirtiéndonos en un Partner único, que se implica con pasión y compromiso.

GROWTH

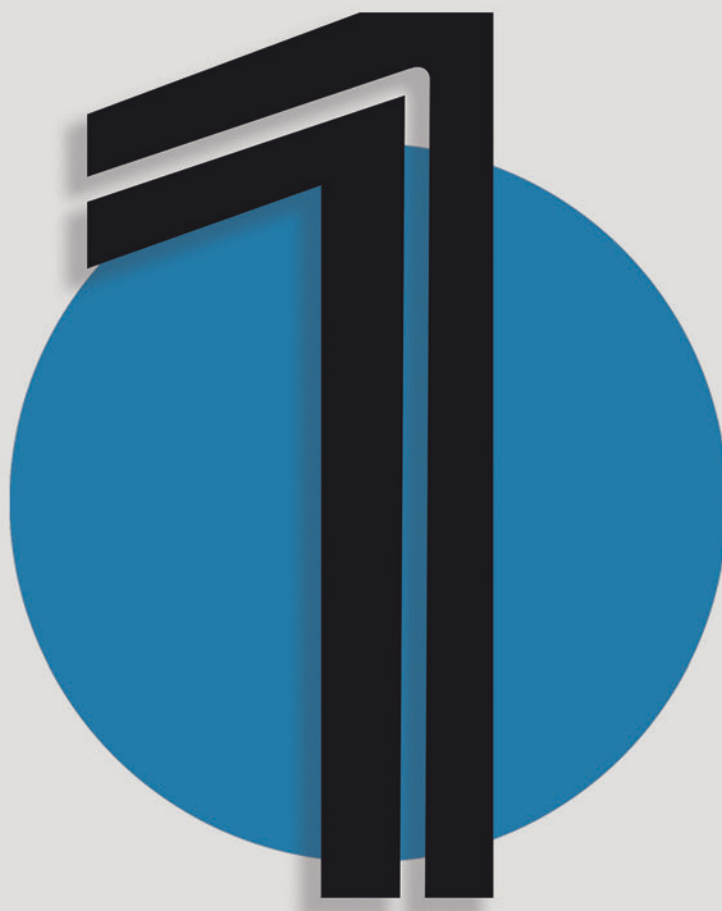
Beyond Expectation

IMAGINE

Without Barriers



A
Free
Falling
Company



**OFICINA
BARCELONA**

C/ Vallespir, 19, 2-3
Sant Cugat del Vallès,
Barcelona

**OFICINA
MADRID**

C/ Caracas, 6
Madrid

**OFICINA
VALENCIA**

C/ Almirall Cadarso, 26
Valencia

**OFICINA
MÉXICO**

Av. Sor Juana Inés
de la Cruz, 22
Tlalnepantla de Baz,
México

