

**BBVA CON LOS PROYECTOS EMPRESARIALES VALENCIANOS****«AYUDAMOS A LAS EMPRESAS A VENDER MÁS»**

La agencia de marketing Adsalsa, con sede en Alcoy, está presente en más de 40 países

**Falomir.** «Tenemos ya once años de antigüedad, durante los cuales no hemos dejado de crecer y hemos pasado por diferentes sedes en Alcoy, donde seguimos radicados. La empresa empezó con sólo una persona, luego dos y ahora la plantilla supera los 200 empleados entre las distintas delegaciones. Tenemos presencia en más de 40 países de todo el mundo y sedes en Singapur, Sao Paulo, México, Lisboa, París, Frankfurt, Milán, Estambul y Moscú». Para Raúl Abad, director de marketing de Adsalsa, estas son las actuales señas de identidad de una organización empresarial formada por profesionales del marketing digital y la

publicidad «que es líder a nivel europeo», puntualiza Abad.

«Técnicamente somos una agencia de marketing de resultados, a diferencia de las de branding que lo que hacen es crear marca. Nuestro objetivo es ayudar a las empresas a vender más, fundamentalmente mediante la generación de leads. Esto significa que captamos gente interesada en los productos de nuestros clientes para que se conviertan en compradores reales. Nos diferenciamos de la competencia por nuestra capacidad para llegar al usuario potencial ofreciendo nuestra base de datos propia, con más de 40 millones de usuarios», afirma el jefe de marketing de Adsalsa.

«Entre nuestros clientes hay empresas tan significativas como Vodafone, Adeslas, Peugeot o Línea Directa, a las que ayudamos a captar gente interesada en sus productos. También hemos hecho campañas para el BBVA, que



Foto de familia con motivo de la celebración del décimo aniversario de Adsalsa. LP

es cliente nuestro y, a la vez, nosotros lo somos de ellos pues es uno de los bancos que han apoyado desde el principio a la compañía», precisa Abad.

«Gestionamos total o parcialmente programas de Email Marketing para empresas que dispongan ya de una base de datos y que quieran obtener mejores resultados en manos de expertos. En Adsalsa trabajamos un

marketing de 360º ofreciendo toda una serie de servicios integrados en la estrategia global del cliente y que dan apoyo al resto de productos de la empresa», asegura.

«Por otra parte, esta empresa es una auténtica Torre de Babel porque hay trabajadores de todas las nacionalidades y de todas las lenguas. Son perfiles de empleados muy cualificados y

entre los que hay también muchos profesionales de la informática, que es una herramienta fundamental para nosotros porque, además, utilizamos una tecnología propia desarrollada en la empresa. Sin duda, el secreto del éxito de Adsalsa ha sido apostar por la innovación constante y saber crecer buscando nuevos mercados en el exterior», concluye Raúl Abad.



# Voulez-vous parler français ?



**DOMINGO**  
6 de noviembre  
**LIBRO 3 + CD (MP3)**  
por sólo  
**9,95 €**

**con LAS PROVINCIAS**

**6 consejos para abordar correctamente el curso**

- > **Dedícale al menos 20 minutos al día** (que equivale a 1 Leçon): es mejor hacer un poco cada día que 2 horas el domingo.
- > **Escucha el audio a diario:** Si no llegas a entender a tu interlocutor a la primera, la comunicación falla. La comprensión auditiva es crucial a la hora de hablar.
- > **Repite todo lo que va en el libro en voz alta.**
- > **Ponte metas cortas y diviértete:** con Bonjour, no veas el francés como una tarea pendiente, sino como una diversión.
- > **Repasa de manera continua:** por ejemplo, una vez llegado al libro 15, no descartes retomar los primeros libros para afianzar las bases.
- > **Menos es más:** es mejor estudiar 1 Unidad (Unidad) y aprendértela de verdad que estudiar el libro entero, pero muy por encima y no llegar a asimilar realmente ninguna de las Unidades.

SI ERES SUSCRIPTOR, HAZ TU RESERVA EN EL TELÉFONO 902 945 900

**Cada domingo con**

