



*Nació en el año 1977 en
Guadalajara, Jal.*



ESTRATEGIA

Asegurar permanente reconversión empresarial, donde, a partir de las necesidades de algunos segmentos de mercado re-definamos la “Misión”.

Con ella, concentrar todos los recursos para lograr la diferenciación y especialización que permita ser competitivos.



REDEFINICIÓN DEL NEGOCIO

- **CONSTRUIR NUEVOS MERCADOS OFRECIENDO NUEVOS PRODUCTOS A TRAVÉS DE NUEVAS TECNOLOGÍAS.**
- **NO IMPRESORES, SINO FACILITADORES DE LA COMUNICACIÓN**

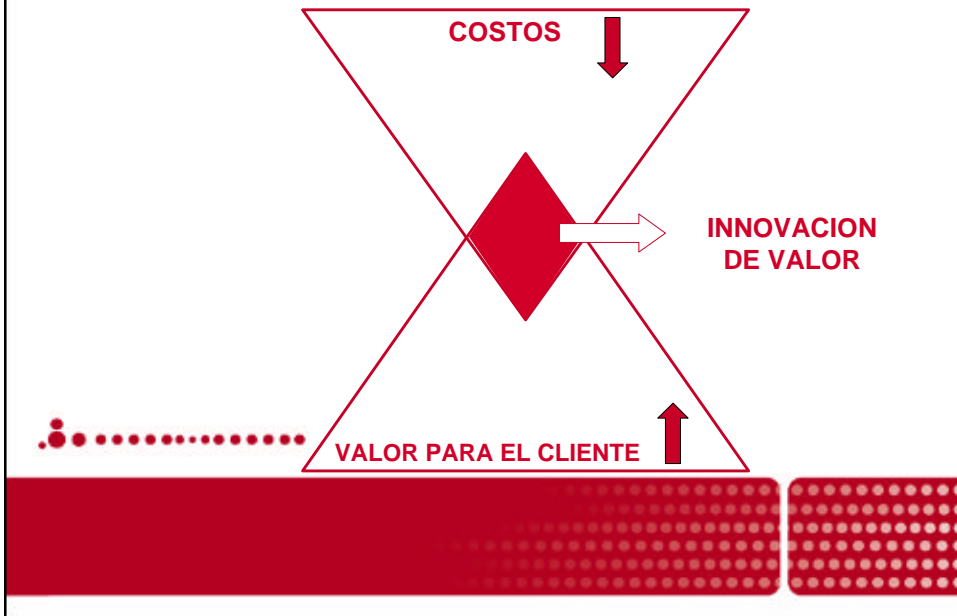


RETO : VALOR AGREGADO

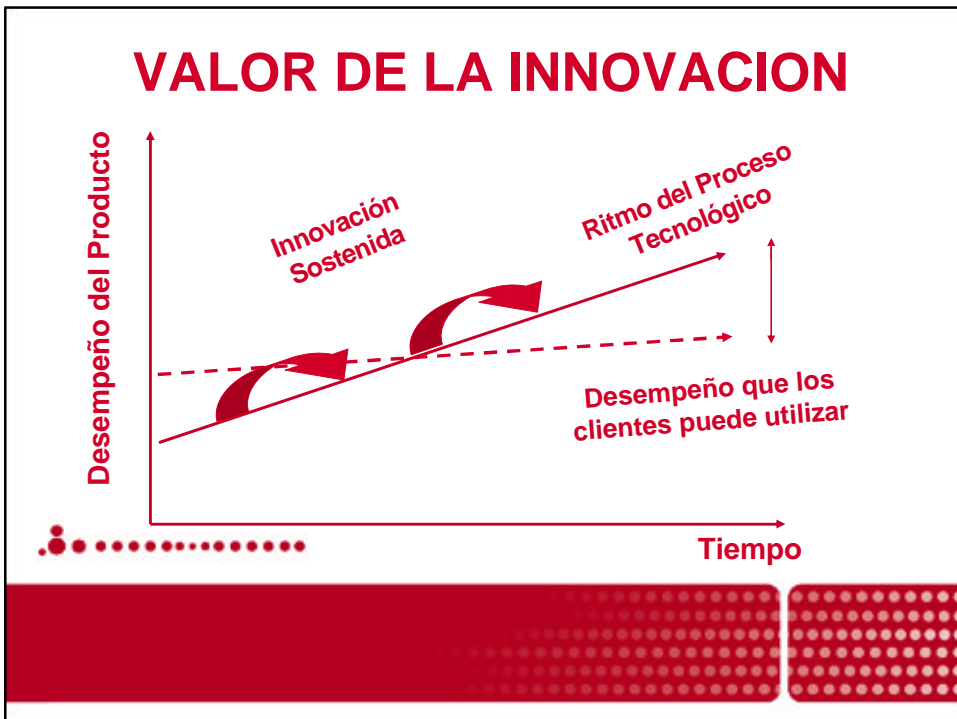
CONSTRUIR LOS LIMITES DEL MERCADO



INNOVACION DE VALOR



VALOR DE LA INNOVACION

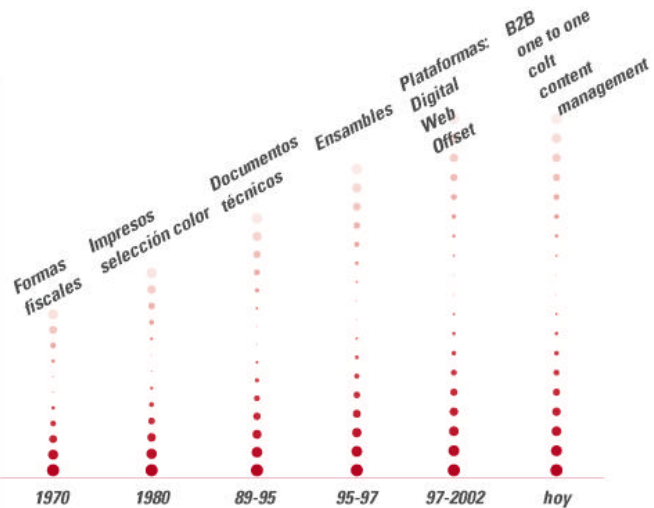


VALOR DE LA INNOVACION

- Ofrecer soluciones a nuestros clientes que les permitan acercarse más a su mercado.
 - Conociéndolo mejor
 - Incrementando las ventas
 - Creando fidelidad



Evolución



MISIÓN

SER LA **MEJOR OPCION**
PARA NUESTROS CLIENTES



PAPELERIA COMERCIAL

1978-1982



RETO : CUMPLIR



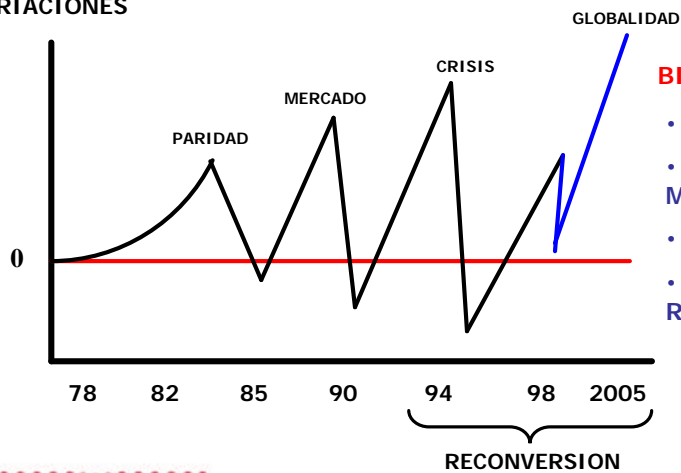
PRODUCTOS PROMOCIONALES

1982-1992



RETO : CALIDAD

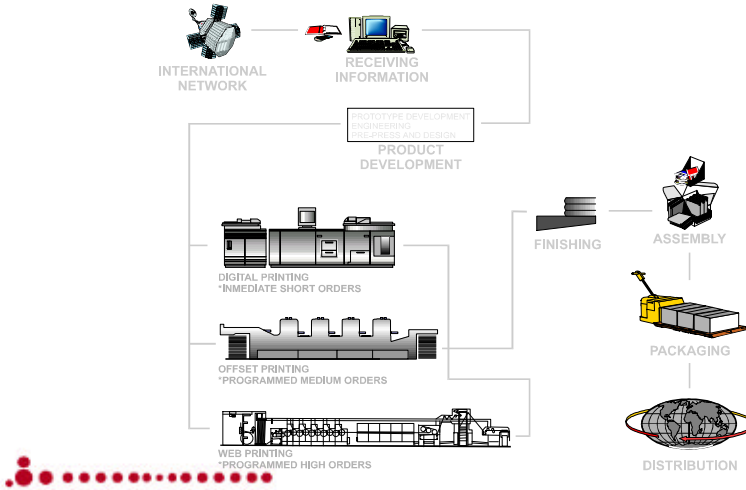
VARIACIONES



BICULTURAL

- Estratégico
- Clase Mundial
- Humano
- Muy Rentable

DIAGRAMA DE FLUJO



EL NUEVO NEGOCIO



1

**Material
Pre-impreso**



2

**Programación
Formatos**

- **MKT UNO A UNO**
- **MANEJO EFICIENTE DE COMUNICACIÓN**
- **SOLUCIONES INTEGRALES**



3

**Base de
datos**

RETO : VALOR AGREGADO

EL EMPRESARIO

INTROSPECCION - SOLEDAD - APUESTA

