

## **edeon se refuerza para seguir con sus planes de expansión**

### **La agencia de comunicación y marketing de Sant Cugat del Vallès sigue apostando por crecer en territorio catalán**

A finales del 2010 edeon nació para ocupar un hueco en el mercado español. Atraída por las necesidades del mercado, sus fundadores quisieron acercar las reglas del marketing a todas las pequeñas y medianas empresas que quisieran apostar, de forma profesional, por estrategias de comunicación y marketing.

Después de darse cuenta que la mayoría de pymes españolas todavía no sabían calcular el retorno de sus inversiones en marketing, el equipo de edeon empezó a investigar y a ganar experiencia entre las empresas empresas, asociaciones y partidos políticos.

En 2017, el director de edeon, Lluís Feliu, presentó su tesis doctoral donde defendió un nuevo método para calcular el ROI entre pequeñas y medianas empresas. El denominado Social Media Dinàmic Eficient (SMDE) es la piedra angular de las campañas que lidera esta agencia que, justo antes de la pandemia intentó hacer el salto al mercado mexicano.

“En Monterrey no conseguimos llamar la atención de nuestros públicos y la pandemia nos imposibilitaba poder ir presencialmente a presentar propuestas, conocer posibles clientes y predicar sobre el buen uso de los contenidos”, explica Feliu, antes de seguir detallando la estrategia de edeon para estos próximos años.

edeon se refuerza para seguir creciendo

“En la agencia nos hemos dado cuenta que la proximidad nos ayuda a controlar mejor nuestras campañas. La proximidad también nos ayuda a ofrecer un mejor servicio y detectar oportunidades, y es por eso que desde hace 6 meses nos estamos reforzando para crecer en Catalunya”, explica el director de marketing de la agencia.

edeon cuenta con una veintena de profesionales de la comunicación y el marketing especializados en dar soluciones a pequeñas y medianas empresas. El buen uso de la lengua catalana, el conocimiento del territorio y la influencia en el mundo del asociacionismo y el sector público, han determinado a la compañía a seguir apostando por crecer en el territorio catalán.

“Tenemos doce años de experiencia y sabemos que en Catalunya tenemos suficiente mercado como para seguir creciendo. No buscamos clientes fuera de Catalunya porque el objetivo que nos hemos fijado es el de convertirnos en la agencia referente para cualquier empresa, asociación, federación o fundación que tenga intereses comerciales en el mercado catalán”, asegura Feliu antes de detallar las líneas estratégicas en las que trabajan desde hace meses.

Una vez más, la diferenciación y el trabajo bien hecho parecen ser las claves del éxito de una empresa ambiciosa que, año tras año, crece en número de clientes.

**Datos de contacto:**

EDEON MARKETING SL

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

Nota de prensa publicada en: [Sant Cugat del Vallès](#)

Categorías: [Comunicación](#) [Marketing](#) [Cataluña](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>