



effie

ECUADOR

BASES DEL CONCURSO 2019

**16to. Concurso de Efectividad de
Comunicaciones de Marketing**

EFFIE, EFECTIVIDAD EN COMUNICACIONES DE MARKETING

Cada año nuestra industria publicitaria produce cientos de casos, que forman parte de las estrategias de marketing de sus clientes. Sólo algunos logran pleno éxito en vencer las barreras y en alcanzar sus objetivos. La efectividad de las comunicaciones de marketing, por lo tanto, es y seguirá siendo el gran desafío enfrentado por anunciantes, agencias y medios.

Effie Awards Ecuador constituye la única instancia profesional de evaluación en nuestro medio, que centra su preocupación en la efectividad de las comunicaciones de marketing.

EFFIE AWARDS

Effie Worldwide

Los Effie fueron creados en 1968 por la American Marketing Association, New York, y desde entonces han recibido el reconocimiento de anunciantes y agencias como los premios de mayor relevancia en la industria publicitaria y de marketing. Effie Worldwide es sinónimo de eficacia en las comunicaciones de marketing, que pone en lo alto a las ideas de marketing que funcionan.

Effie Awards, ideas que funcionan – grandes ideas que originan estrategias que logran resultados reales.

Si un caso tiene una estrategia basada en un notable insight, creatividad sobresaliente, y sus resultados de mercado prueban su éxito, entonces califica para ganar un Effie. La importancia de los Effie Awards ha sobrepasado las fronteras de su país de origen; en la actualidad se organiza en más de treinta y cinco países de Europa, Asia, América del Norte y Sudamérica.

ORGANIZACIÓN

Los Effie Awards Ecuador son organizados por VALORA – ECUADOR CIA. LTDA., quien opera bajo licencia, de Effie Worldwide Inc., para su marca registrada Effie. Su domicilio está en Circunvalación Sur #112 frente al parque de Urdesa, Guayaquil – Ecuador.

www.premioeffie.com

BASES DEL CONCURSO

QUIÉNES PUEDEN PARTICIPAR

Pueden participar casos que hayan ocurrido en Ecuador y demuestren resultados entre enero 2018 y abril 2019 incluidos, aún cuando su inicio haya sido anterior. Se deben inscribir una empresa en dupla con una agencia. Puede ser una agencia creativa, de medios, directa, digital, etc., incluidas las agencias in-house. Esta debe ser sólo una, y tiene que ser la agencia que la empresa considere como la principal responsable de la ocurrencia de los resultados expuestos en el caso. En la sección “Agencia Contribución” deberán señalarse aquellas que hayan estado adicionalmente vinculadas al caso.

La asignación de puntos en el Effie Index se realiza en base a la información entregada en el Formulario de Responsabilidad. Es obligación de los firmantes del caso entregar la información correcta. No se aceptarán modificaciones una vez cerrada la inscripción.

No existe limitación en el número de casos a presentar. Puede participar más de un caso para una misma marca, producto, servicio o institución. Además, pueden participar casos que hayan concursado y no ganado en el concurso de años anteriores, a los que puede agregársele nuevos antecedentes disponibles y/o nuevos resultados obtenidos en el periodo correspondiente a este concurso.

PLAZOS Y FECHAS

Fechas Effie Ecuador 2019	
Apertura	1 de Abril de 2019
Cierre 1	7 de junio de 2019
Cierre 2	14 de junio de 2019
Cierre 3	21 de junio de 2019
1era. Sesión de Jurado Guayaquil	10 de julio de 2019
1era. Sesión de Jurado Quito	24 de julio de 2019
2da. Sesión de Jurado Guayaquil	21 de agosto de 2019
2da. Sesión de Jurado Quito	4 de septiembre de 2019
Gran Jurado	25 de septiembre de 2019
Ceremonia de Premiación	25 de septiembre de 2019

CATEGORÍAS

CATEGORÍAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

1. Alimentos empaquetados:

Alimentos empaquetados y congelados tanto regulares como dietéticos.

2. Agrícola, Industrial y Construcción:

Todos los productos, materiales, herramientas y servicios relacionados.

3. Automóviles:

Autos, camiones, motocicletas, furgonetas.

4. Automotriz - Mercado de accesorios:

Gasolina, aceite de motor, neumáticos, baterías, pintura, lubricantes, cambio de aceite, carburación, transmisión, limpia parabrisas, etc.

5. Bebidas Alcohólicas:

Cerveza, champán, ron, tequila, vodka, vino, licores, etc.

6. Bebidas no Alcohólicas:

Gaseosas, café, té, jugo, leche, sustitutos de la leche, botella de agua, agua mineral, bebidas energizantes, etc.

7. Bienes raíces:

Sitios web de bienes raíces, corredores, venta y alquiler de casas, condominios, centros comerciales, etc. Bienes raíces comerciales y residenciales.

8. Cuidado de la salud – OTC

Casos de comunicación de marketing para productos que se venden sin receta médica y que sirven para tratar una enfermedad o dolencia específica.

Esfuerzos dirigidos a profesionales de la salud, pacientes o consumidores participan en esta categoría.

9. Cultura y Arte:

Obras de teatro, museos, organizaciones de música, conciertos, festivales culturales, festivales de teatro.

10. Dispositivos electrónicos:

Dispositivos de audio y video como: televisores, radios, dispositivos móviles, cámaras, entretenimiento para el hogar (DVD, Blu-ray player), computadoras, accesorios para computadoras, consolas de videojuegos, tablets, sistemas de sonido.

11. Entretenimiento y Deportes:

Incluye todas las maneras de entretenimiento ej. Películas, programas (TV, internet, radio), libros, juegos de DVD, juguetes, apps de entretenimientos, etc.

Eventos y equipos deportivos.

12. Finanzas

Productos y servicios financieros: Comunicaciones que promueven la imagen y capacidades generales de una institución financiera; productos o servicios específicos que incluyen una

planificación financiera, fondos de jubilación, fondos de inversión, préstamos, casa de valores, hipotecas, cheques, etc.

13. Gobierno/Institucional:

Desarrollo económico municipal, provincial y estatal, loterías, servicios básicos, instituciones y organizaciones educativas, comunicaciones de promoción de las fuerzas armadas. Incluye comunicaciones de grupos de interés y organizaciones de comercio.

14. Higiene y cuidado personal:

Cremas faciales o corporales, perfumes, jabones, shampoo, tratamientos capilares y faciales, accesorios de belleza, desodorantes, cuidado bucal, productos para uñas, productos de higiene femenina, servicios de belleza como salones de belleza, spa.

15. Internet y telecomunicaciones:

Proveedores de redes móviles, servicios de acceso a Internet de alta velocidad, servicios en línea, comunicaciones agrupadas (internet, teléfono y TV), etc.

16. Lanzamiento de Productos o Servicios:

Cualquier campaña de comunicación para introducir un nuevo producto o servicio que no sea una extensión de línea. Marcas de productos nuevos.

Effie define extensión de línea como:

- Cualquier variación de un producto que ya existe, que comparta el mismo nombre de marca y se encuentra en la misma categoría como otro producto pero puede ofrecer nuevos beneficios (sabor, tamaño, empaque, tipografía, etc.)
- Productos derivados que incluyen o varían características sin cambiar significativamente el precio.
- Productos que llevan el mismo nombre de marca y ofrece al consumidor varias opciones (ej.: versiones de bebidas dietéticas.)

El caso debe ser escrito para explicar cómo el producto o servicio es nuevo y la situación que enfrenta como resultado de ser nuevo.

17. Medios:

Canales de televisión, redes, páginas web (entretenimiento, estilo de vida, noticias, etc.), revistas, periódicos, estaciones de radio, etc.

18. Moda:

Marcas de ropa, joyería, carteras, accesorios, accesorios de óptica, zapatos, etc.

19. Muebles y electrodomésticos

Cocina, lavadoras, secadoras, aires acondicionados, alfombras, muebles, suministros para decoración, pintura, papel tapiz.

20. Oficinas y Delivery:

Delivery: entregas, tracking, servicios internacionales, etc.

Oficina: impresoras, servidores físicos, máquinas de fax, copiadoras, suministros, muebles de oficina, etc.

21. Restaurantes

Comida rápida, comidas informales, de mediana categoría, restaurantes de lujo. Cualquier tipo de restaurante puede ingresar.

22. Retail:

Abierto a todas las empresas minoristas de mercadería general o específica ej.: tiendas departamentales, minoristas en línea; ropa, zapatos o tiendas de joyas; minoristas de alimentos; películas/librerías; jugueterías; tiendas especializadas; etc.

23. Seguros:

Comunicaciones que promueven productos o servicios específicos relacionados con seguros y las capacidades de las instituciones financieras que ofrecen estos servicios. Todos los tipos de seguros pueden participar: hogar, automóviles, financieros, vida, viajes, negocios, etc.) Con la excepción de los proveedores de servicios de seguros médicos, los casos para las compañías de seguros médicos deben ingresar en la categoría ***Servicios de atención médica***.

24. Servicios de atención médica:

Casos de comunicaciones de marketing que sean desarrollados para hospitales, Organizaciones de cuidados de la salud, compañías de seguro médicos, servicios de atención dental, farmacias o centros de atención.

Los casos dirigidos a profesionales de la salud, pacientes y/o consumidores son elegidos para esta categoría.

25. Snacks y postres

Helados, caramelos, papas fritas, galletas, productos de panadería, nueces, snacks de frutas y verduras, canguil, etc.

26. Software y app:

Software, groupware, sistemas operativos, software o aplicaciones almacenados localmente en una computadora /tablets/celulares, etc.

27. Suministros y servicios para el hogar

Productos de limpieza, ceras, detergentes, productos para piso, suavizantes de ropa, servicios domésticos, fertilizantes, servicios de jardinería.

28. Tarjetas financieras:

Tarjetas de crédito, Tarjetas de débito, Loyalty card, gift card, etc.

29. Transporte:

Aéreo, trenes, autobuses / metrovía, taxis, sistemas de metro, ciclovía, alquiler de automóviles, ferries, etc.

30. Viajes y turismo:

Cruceros, hoteles, centros turísticos, parques de atracciones, sitios web de viajes y servicios de reserva, campañas de turismo de viajes, etc.

CATEGORÍAS ESPECIALES

Las categorías especiales están diseñadas para abordar una situación o desafío comercial específico. Hay 8 categorías especiales con retos de negocios.

Al ingresar en estas categorías, debe presentar su caso de una manera que se describa una situación o desafío que represente la definición de la categoría. Es fundamental revisar cuidadosamente estas definiciones de categorías para asegurar que su caso cumple con los criterios de la definición de categoría específica. Los jueces bajarán la puntuación de su caso si usted falta a la información requerida por la definición de la categoría.

1. Reputación corporativa

Esta categoría es para comunicaciones que promueven corporaciones, no exclusivamente sus productos o servicios. Son campañas cuyo objetivo principal es mejorar, reforzar, levantar la imagen, percepción, recordación, valor, posicionamiento, de una marca, y/o empresa.

Además de presentar métricas relacionadas con la reputación, se recomienda a los participantes que también aborden la forma en que estas métricas se relacionan con el negocio de la marca y por qué son importantes.

2. David vs Goliat

Esta categoría incluye casos de marcas nuevas, pequeñas (David) en un mercado donde hay competidores de marcas líderes dominantes (Goliat). Aplica para empresas que han ingresado en un nuevo segmento de producto o servicio ocupado por competidores grandes y bien establecidos.

- Compiten contra líderes grandes y establecidos
- Enfrentarse con gigantes dormidos
- Mudarse a un nuevo campo de producto/servicio más allá de su categoría actual y un conjunto de competidores para afrontar a un líder dominante.

Los participantes en esta categoría deben detallar el reto de negocio, entorno competitivo y cómo consiguieron triunfar a pesar de las probabilidades. Se deberá definir el escenario de competencia, incluyendo las diferencias de mercado de David versus Goliat para demostrar por qué su marca fue David. Los jueces definirán en cada caso si la marca ha probado de manera suficiente ser el “David” en la situación descrita en el caso.

3. Bajo presupuesto: productos, servicios

Los casos elegidos para esta categoría deben ser los únicos casos de comunicación para esta marca durante el período de tiempo en que se ejecutó la campaña.

Para calificar en esta categoría, la inversión total del caso debe ser mayor a usd \$15.000 y menor a usd \$125.000, a valor tarifa neta de comisión de agencia y excluido IVA; debe incluirse la valoración

de las donaciones recibidas para su ejecución -en caso de que se hayan recibido-, así como la inversión en medios no tradicionales. No pueden participar campañas de extensiones de línea, sub-marcas/productos, o campañas que tengan otra como paraguas. La inversión total de la marca entre enero 2017 y la fecha de cierre del caso, no debe haber excedido los usd \$500.000.

4. Éxito Sostenido

Casos de productos o servicios, que muestren una efectividad sostenida a lo largo de tres o más años y se hayan exhibido entre enero de 2016 y abril de 2019. La información del año inicial del caso, no debe ser anterior del 01/enero/2014. Los casos que participen en esta categoría deben tener un objetivo común a lo largo de los años, en las ejecuciones estratégicas, conceptos creativos, y en la evolución de sus piezas.

Para ingresar debe poder proporcionar datos sobre el caso en su primer año, un año intermedio y el año más reciente. Los resultados de los años actuales deben ser incluidos.

Nota: El formulario de participación para esta categoría tiene un formulario especial, está sólo disponible en www.premioseffie.com

5. Marketing Estacional

Las estaciones, las vacaciones y los eventos permiten a los profesionales del marketing la oportunidad de construir comunicaciones estratégicas basadas en los intereses establecidos en el tiempo de su público objetivo. Esta categoría honrará aquellos casos que capitalizaron eficazmente en una temporada, fiesta o evento cultural para impulsar los resultados de su negocio.

6. Carpe Diem: Productos y Servicios

Esta categoría busca aquellas marcas que tuvieron la idea de saber cómo y cuándo "tirar una piedra en un estanque" y maximizar el efecto dominó de ese lanzamiento inicial. Los casos ingresados en la categoría mostrarán cómo poner una marca o producto/servicio en un foco intensamente brillante para crear un impacto inmediato y cuantificable.

Los ganadores representarán a aquellos que tuvieron la visión y la creatividad para crear esos momentos inesperados y poco convencionales para una marca. Los mejores ejemplos verán experiencias en vivo, momentos, acrobacias y tácticas, en línea y fuera de línea, tal vez amplificadas a través de relaciones públicas, redes sociales, participación digital, o incluso el uso de contenido creado en el momento para impulsar campañas pagadas.

Esta categoría destaca aquellos casos estratégicos efectivos que fueron capaces de generar resultados realmente deseados como resultado directo de un solo momento significativo de actividad.

7. Experiencia de marca

Esta categoría no es para casos que se enfocaron en televisión, radio o anuncios impresos para conectarse con una audiencia, sino para mostrar cómo puede crear una experiencia de marca más allá de la publicidad tradicional.

Solo se deben ingresar los casos que verdaderamente dio vida a una marca o producto, ya sea literal o virtual, e interactuó con una audiencia específica para lograr los objetivos deseados.

Es posible que haya reinventado la demostración del producto, haya rediseñado la tienda pop-up, podría haber creado un juego nuevo o una experiencia cinematográfica interactiva que muestre efectivamente un nuevo producto o personalidad de marca, podría haber sido cualquier cosa. Siempre y cuando puedas demostrar que realmente cobró vida y funcionó.

Los ganadores de este premio serán los casos que muestren cómo los anunciantes se acercan a las audiencias para establecer relaciones significativas, experiencias memorables, atractivas y conexiones únicas con sus marcas. Los participantes en la categoría de experiencia de marca deben abordar la forma en que la experiencia de la marca se relacionó con la estrategia general de la marca.

Notas:

- *Al igual que con todas las categorías de Effie, puede ingresar si su caso dio vida a la marca como todo el caso de marketing o como parte del programa de mercadotecnia más amplio.*
- *Los jueces esperarán comprender la participación en la experiencia como un factor central.*

8. IMPACTO POSITIVO

Impacto positivo Ambiental

Reconoce los casos que han cambiado el comportamiento del público objetivo hacia alternativas o acciones ambientalmente más sostenibles y/o Incrementado la demanda de productos o servicios ambientalmente más sostenibles, mediante la incorporación de mensajes en su comunicación de mercadeo que generen conciencia ambiental.

Los ganadores de esta categoría muestran cómo comunicaciones de mercadeo efectivas que incorporan estrategias de sostenibilidad pueden generar un cambio positivo para las marcas, organizaciones y el medio ambiente.

Los casos inscritos deben tener como uno de sus objetivos estratégicos principales, el cambio del comportamiento de su público objetivo hacia opciones ambientalmente más sostenibles, por medio

de la incorporación de mensajes que generen conciencia ambiental en sus comunicaciones de mercadeo. Los concursantes deben describir como la meta de sostenibilidad se relaciona a la marca, organización y/o estrategia del negocio.

El criterio para ser acreedor de este premio es el resultado del cambio de comportamiento hacia alternativas ambientalmente sostenibles, considerando los siguientes elementos:

- Conocimiento– Lograr que el público objetivo sea consiente de un producto, servicio o acción sostenible
- Prueba – Generar prueba del producto, servicio o acción sostenible por primera vez.
- Sustitución – Hacer que el público objetivo se cambie a un producto, servicio o acción más sostenible.
- Cambio en Uso – Utilizando un producto o servicio de manera más sostenible, o desarrollando una acción sostenible con mayor continuidad.

8.01. Impacto Positivo Ambiental – Marcas

Reconoce marcas con programas de mercadeo que han cambiado el comportamiento de sus público objetivo (B2B o B2C) hacia alternativas o acciones ambientalmente sostenibles, y/o incrementado la de demanda de productos o servicios ambientalmente sostenibles, incorporando mensajes en su comunicación de mercadeo que generen conciencia ambiental

****Nota: Esta categoría Impacto Positivo Ambiental tiene un formato de inscripción especial, el cual lo puedes encontrar en www.premioseffie.com***

8.02. Impacto Positivo Ambiental – Sin ánimo de Lucro

Reconoce organizaciones y asociaciones sin ánimo de lucro con acciones de comunicación y/o campañas que han cambiado el comportamiento de su público objetivo (B2B o B2C) hacia alternativas o acciones ambientalmente sostenibles, incrementado la de demanda de productos o servicios ambientalmente sostenibles, y/o de forma medible generó un impacto positivo a la causa de su organización, incorporando mensajes en sus comunicaciones de mercadeo que generen conciencia ambiental.

****Nota: Esta categoría Impacto Positivo Ambiental tiene un formato de inscripción especial, el cual lo puedes encontrar en www.premioseffie.com***

Impacto positivo Social

Reconoce los casos de comunicación de mercadeo, que son efectivos en tratar problemas sociales o expandir un programa existente de manera que beneficie a la sociedad. Cualquier caso que demuestre haber generado un impacto positivo a la sociedad, es elegible para participar en esta categoría. Pudo haber sido desarrollada con el objetivo de generar rentabilidad o no, o un ingreso,

cualquier caso de comunicaciones de mercadeo, sean campañas completas o acciones individuales dentro de una campaña, son elegidas para concursar, siempre y cuando tengan resultados medibles de su impacto positivo en la sociedad.

8.03. Impacto Positivo Social – Marcas:

Reconoce marcas que están haciendo del mundo un mejor lugar para vivir, utilizando el poder de sus plataformas de comunicación para bien. Esta categoría celebra las campañas que lograron combinar de manera efectiva el objetivo de negocio con una causa social (salud, educación, comunidad, familia, entre otros) y de manera exitosa relacionaron esta causa con la estrategia de marca, generando resultados positivos de negocio e impacto social.

****Nota: Para esta categoría Impacto Positivo Social se utilizará el formulario estándar para todas las categorías Effie.***

8.04. Impacto Positivo Social – Sin ánimo de lucro:

Reconoce organizaciones y asociaciones sin ánimo de lucro, cuyos casos de comunicación han resultado/generado en un impacto positivo en la sociedad y de forma exitosa contribuyeron al propósito de la organización. Las campañas deben mostrar de forma medible el impacto y resultados probados.

****Nota: Para esta categoría Impacto Positivo Social se utilizará el formulario estándar para todas las categorías Effie.***

JURADOS

El jurado Effie Awards Ecuador estará compuesto por un grupo de profesionales designados en virtud de su experiencia y trayectoria en el campo del marketing, comunicaciones de marketing y disciplinas asociadas. El jurado se encargará de verificar que los casos participantes cumplan con las Bases del Concurso y presenten resultados contundentes y sólidamente demostrados, de modo de justificar su participación en un concurso de esta naturaleza.

Tendrá facultades para rechazar, eliminar o reclasificar casos en una categoría que sea considerada más adecuada. Su misión será evaluar los casos y elegir aquellos que serán premiados por demostrar la mayor efectividad en el logro de sus objetivos.

El jurado Gran Premio tendrá como misión elegir el ganador del premio Gran Effie, entre los casos ganadores de Premios Oro en cada categoría, con excepción de las categorías Éxito Sostenido, Sin Fines de Lucro y Medios de Comunicación. Este jurado conformado solo por los integrantes que estén habilitados para votar dichos casos.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

El jurado analizará detalladamente cada caso y lo calificará según un criterio uniforme preestablecido, que contempla una valoración y ponderación de los siguientes aspectos:

Estrategia, Desafíos y Objetivos:	23,3%
Gran Idea: Estratégicamente orientadas en pro de los objetivos.	23,3%
Ejecución de la Idea: Ejecución e Implementación.	23,3%
Resultados: En relación a los objetivos y al mercado.	30,1%

PREMIOS GRAN EFFIE, ORO, PLATA Y BRONCE

Se otorgará un Effie Oro al primer lugar de la categoría, un Effie Plata al segundo lugar de la categoría y un Effie Bronce al tercer lugar de la categoría.

Cualquiera de ellos, serán declarados desiertos si ningún caso obtiene en la votación del jurado el puntaje mínimo preestablecido en las reglas del concurso.

El premio Gran Effie será otorgado al caso considerado como el mejor entre los Effie Oro de todas las categorías, con la excepción de: Éxito Sostenido.

ASPECTOS IMPORTANTES

La información entregada al concurso en el Formulario de Inscripción es esencial para una correcta evaluación por parte de los jurados.

No se aceptará información complementaria; el espacio provisto es suficiente para el tipo de información que se pide.

La veracidad de la información será avalada por los firmantes del Formulario de Responsabilidad y éstos deberán ser las personas con los cargos ejecutivos indicados, en señal de aprobación de su participación en el concurso, tanto de veracidad y completitud de la información presentada y de aceptación de todos los aspectos contenidos en esta sección.

Las empresas y agencias participantes que resulten finalistas o ganadores, ceden y otorgan a Effie Worldwide Inc. y a Valora Ecuador CÍA.LTDA. – quien a su vez podrá traspasarlos a entidades académicas o de investigación de comunicaciones de marketing- los derechos de publicación y divulgación de la información contenida en el Formulario de Inscripción y presentación con las piezas comunicacionales, con el objeto de formar parte de la base de casos de Effie Worldwide (de acceso pagado), ser analizados, difundidos y debatidos públicamente, y de servir de base para la edición de publicaciones derivadas de los Effie Awards y de casos docentes.

Los firmantes del caso declaran contar con los derechos musicales, de rostros u otros derechos requeridos en la utilización de todo el material audiovisual del caso y videos presentados a este concurso, eximiendo de toda responsabilidad al respecto a todas las instituciones antes mencionadas. No se aceptarán campañas políticas.

CÓMO INSCRIBIR SU CASO

Para su mayor comodidad y simplificación en la presentación del caso, usted puede proceder a descargar el Formulario de Responsabilidad y Formulario de Inscripción en su computador a través de nuestro sitio web del concurso www.premioseffie.com

Una vez que el Formulario de Inscripción esté lleno con la versión final del texto de su presentación, y el Formulario de Responsabilidad incluya todas las firmas correspondientes, proceda a entregar:

- 10 ejemplares del Formulario de Inscripción
- 1 ejemplar del Formulario de Responsabilidad
- 1 presentación en PPT donde deberán ir todas sus piezas publicitarias (revisar las **Instrucciones de envío de piezas**, No se aceptarán más de lo permitido.)

Entregue dentro del plazo establecido en la Universidad Casa Grande – Departamento de Innovación, La Casa del Error, Av. Ilanes y Av. Carlos Julio Arosemena, Edificio Mayor.

***Nota: No se aceptarán videos explicativos de los casos, en caso de recibirlos, estos no serán presentados durante las Sesiones de Jurado.**

DERECHOS DE PARTICIPACIÓN

Cierre 1	7 de junio de 2019	\$500 + IVA por campaña
Cierre 2	14 de junio de 2019	\$600 + IVA por campaña
Cierre 3	21 de junio de 2019	\$700 + IVA por campaña

NO DEJE DE LEER ESTAS INSTRUCCIONES DE ENVÍO DE LAS PIEZAS QUE COMPONEN EL CASO

Todo el material y las piezas publicitarias que componen el caso deben ser enviados observando estrictamente las siguientes especificaciones:

TIPO DE PIEZAS	CANTIDAD MÁXIMA	DURACIÓN MÁXIMA	FORMATO

Spots TV o Cine	3 Spots distintos		Quick Time Movie 640 x 480
Cuñas de Radio	3 Piezas distintas		MP3
Piezas Gráficas	6 piezas distintas		JPEG con el material a 300 dpi
Piezas de internet	3 Piezas distintas	20 seg. Cada una	Quick Time Movie 640 x 480
BTL, activaciones, placement y otras acciones de marketing	1 video resumen de las activaciones de BTL y non media	90 seg.	Quick Time Movie 640 x 480
ENTREGAS DE FORMULARIOS			
Formulario de Inscripción	10 ejemplares		impresos
Formulario de Responsabilidad	1 ejemplar firmado		impreso

- Las piezas publicitarias se deberán enviar en una presentación de Power Point "PPT".
- La presentación de Power Point con todo el material solicitado tiene un límite de 16 diapositivas.
- Indique en la parte superior de cada diapositiva, el medio (genérico) al que corresponda las piezas publicitarias.

IMPORTANTE

No agregar textos ni logos de ningún tipo, ni ninguna imagen que no haya sido parte del caso.

Identifique externamente el CD/PENDRIVE con los nombres del anunciante, agencia, marca y título de la campaña. Asegúrese de revisar que todo el material que va a enviar, por ejemplo: Volumen de audio, resolución de video, resolución de piezas, funcionen correctamente para cualquier sistema operativo de computador (PC, MAC)

CHEQUEO FINAL

Antes de enviar su caso, verifique que cada elemento esté debidamente identificado y que contenga:

- Formulario de Inscripción debidamente lleno. (10 ejemplares)
- Formulario de Responsabilidad debidamente lleno y con las firmas de los ejecutivos. (1 ejemplar)

- CD/PENDRIVE con la presentación del caso, asegurándose que contenga todas las piezas necesarias.
- Revisar que todos los datos, cargos, nombres y especialmente las direcciones de e-mail, estén escritos en forma correcta.
- Pago de los derechos de participación: cheque nominativo y cruzado a nombre de VALORA-ECUADOR VALORAECUA CIA. LTDA.

Entrega de casos en la Universidad Casa Grande Facultad de Comunicación, Av. Ilanes y Av. Carlos Julio Arosemena.

Teléfono de Contacto: 0988180800

E-mail: dmartinez@valoraecuador.com