



A Bailar Tango con Mercadotecnica

Presentación del Lic. Homero Hinojosa
SIP / Miami / 16 de abril de 2009

La crisis en la
industria periodística
nos obliga a
"redefinir" nuestro
negocio

Alternativa 1:
Enfocarnos a crear
productos más
orientados **al**
anunciante y a los
hábitos del lector

Cómo:

1. Impulsar el concepto de fuerza de ventas por categorías (**Category Management**) donde los ejecutivos de ventas son expertos en la categoría que atienden (por ejemplo automotriz, turismo, salud, negocios)

Los “asesores de ventas”
por categoría son los que
alimentan a la Redacción
de la información
pertinente de los
anunciantes en cuanto a
las audiencias que buscan
y al desarrollo de
productos especializados.

2. Fomentar la publicidad
de productos de contenido
hiper-local y enfocados en
nichos generacionales
específicos

3. "Zonificar" mis
productos infomerciales.
Diseñar modelos de
anuncios de acuerdo al
perfil de productos y
servicios de la zona de
circulación.

Alternativa 2:
Diversificar mi oferta
comercial y Editorial

1- Clasificados por niveles
(Súper, medianos, pequeños)
apoyados en **Preferencias**
Premium (acceso al aviso antes
que nadie) y **potenciado** con las
nuevas tecnologías

2. Impulso al publrreportaje,
sobre todo en las categorías de
Restaurantes, Salud, Turismo,
Educación, tiendas
especializadas (bebés, niños,
hogar)

3. Panorámicos
horizontales (banners)

4. Posiciones Premium
en Portada Principal
(romper el mito de las
portadas libres)

5. Potenciar los Suplementos infomerciales

Aquí se presenta el
examen más desafiante
de baile de “tango” con
el Depto. de
Mercadotecnia o Depto.
Comercial....

¿Qué son los
suplementos
infomerciales y que rol
juega el área editorial y
el área de
mercadotecnia para que
resulten todo un éxito?

El suplemento
infomercial tiene 3
características:

1. Ataca a un nicho y
tema con un alto valor
de interacción de **estilo
de vida y de consumo**

2. La información editorial “libre” es muy directa, utilitaria y complementa un consumo o servicio potencial

3. Incluye diversos
géneros de informercial
que diversifica el “look”
publicitario

GENEROS

- Publiirreportaje
- Semblanza del anunciante
- Nota de evento social
- “Noticia” del negocio

4. Son productos perfilados bajo el concepto de “category management”. Mercadotecnia detecta el estilo de vida y el nicho a trabajar

5. Ah!... Y también llevan la
publicidad tradicional (oferteo o
imagen)

Los suplementos infomerciales
son productos que reflejan
“momentos” de la vida de
nuestros lectores

t.q.m.

EXCLUSIVO FEBRERO DE 2009
DÍA DE SAN VALENTÍN

VÍSTETE PARA LIGAR

El look perfecto para hacer
de esa noche un evento inolvidable

HECHIZOS DE PASIÓN

En el amor todo se vale,
hasta las pócimas para retenerlo

VIAJE PARA DOS

Escápate de la rutina
y date un encerrón

24 HORAS DE AMOR

Una guía para que cumplas tus deseos,
desde los más románticos hasta
los más apasionados



Tanto Mercadotencia como
Editorial definen la estrategia
mediante un Planillo bien
Equilibrado



4



Ahorrar amor no da
intereses.*
Mae West, actriz
estadunidense



Sport
Lifestyle.
Puma® Time
En punto de
venta



Sombras
Teddy Brown.
Tous.
En punto de
venta

Omnia
Green Jade
Bvlgari.
En punto de venta.



AMOR ETERNO

Conquista diaria

Es muy fácil ser cariñoso una vez al año; el reto radica en serlo constantemente. En un intento por rescatar este sentimiento de la extinción, te presentamos las siguientes reflexiones. POR LILLIANA V. MAYA



EL ROMÁNTICO NACE Y TAMBIÉN SE HACE

Sigue tres pasos para desarrollar esta habilidad tan rara en los hombres.

1 ¡Pon atención! Hacer feliz a una mujer es un arte que se domina al descubrir qué le gusta y qué detesta. Si tu relación

es nueva, date tiempo para conocer a tu pareja; si ya tienen antigüedad, recuerda que la rutina es el enemigo a vencer.

2 Amor son acciones. Los detalles como meter una notita cariñosa en su agenda para que la descubra en la oficina, crean grandes diferencias.

3 Nada con exceso. Como dice Juan Gabriel: "la costumbre es más fuerte que el amor". Diversifica, no seas predecible y dile no a los extremos. Hacerla reír por un día y descuidarla el resto del año produce tan poca satisfacción como regalarle la misma flor siete días a la semana.

EXPERIMENTEMOS ENCABEZA AJENA

Las relaciones humanas no son cosa fácil, así como hay grandes historias de amor, también existen otras de desilusión. Las principales causas de divorcio, según quienes lo han vivido son:

- El origen más profundo de los rompimientos radica en la carencia de compromiso mutuo y la falta de comunicación.
- El juego de poder (ganar-perder), que impera sobre la visión ganar-ganar.

■ Exigir que el otro renuncie a su identidad para ser como tú.

- Asignar a tu pareja la obligación de hacerte feliz.
- Sacrificar planes a largo plazo por inmediatos impide construir relaciones sólidas.

AMOR ETERNO EN 5 PASOS

1 Confianza y comunicación. Crear un espacio seguro, en el cual los dos sientan la libertad de expresarse sin temor a ser juzgados, es indispensable para mantener una relación sana. Si hay confianza (en ti mismo y en tu pareja), la comunicación fluirá divinamente.

2 Respeto. Este es uno de los pocos límites que jamás deben transgredirse. Amar a tu pareja implica respetar sus ideas, su derecho a decidir, su espacio, sus emociones y, en resumen, su identidad.

3 Sexualidad plena. Surge en forma natural cuando en una

relación existen los puntos anteriores.

4 Complicidad. Hacer una vida juntos implica involucrarte en los proyectos y propuestas de tu pareja. En una palabra: retroalimentación.

5 Sentido del humor. Para romper con la rutina,

32

Foto: Condesa Df



El corazón de la Ciudad de México

El hotel Sheraton María Isabel y su delicioso restaurante Amici ofrecerán un precio especial de \$1,490 pesos por noche, en habitación ocupación doble, únicamente por ocasión especial del viernes 13 al domingo 15 de febrero, que incluye una deliciosa cena especial de cuatro tiempos, obra de su exclusivo chef Davide Prezioso.

Las tentaciones de los frutos rojos. Cena especial de cuatro tiempos, creación única del lugar que incluye las siguientes opciones:

- Ensalada de la huerta con flores del campo, suprema de toronja y aderezo a la vainilla servida en crujiente de parmigiano.
- Crema de langosta y emulsión de aceite de oliva extravirgen al tomillo.
- Sorbet de pétalos de rosas rojas.
- Rollito de ternera rellena de ragout de pavo y corazón de trufa blanca de alba acompañado de pastelito de berenjena y perrito frito.
- Corazón de pannacotta a las fresas, para que las parejas puedan cortar y compartir su rebanada. Los que sean afortunados encontrarán dentro de este gran corazón descuentos, estancias, premios y algunas otras sorpresas más.

www.sheratonmariaisabel.com



Foto: Condesa Df



ROMPE LA RUTINA

ESCAPE ROMÁNTICO

Para consentir a tu pareja y disfrutar el Día de San Valentín, hoteles, restaurantes y spas te ofrecen atractivas alternativas y paquetes para una "cena de los sentidos", una estancia memorable o un tratamiento delicioso.



Foto: Silverio Romero

W Sexy Nights

Una magnífica alternativa para pasar una noche inolvidable con tu pareja y tener un festejo original, es la de disfrutar de una W Sexy Night, que incluye una habitación, en la cual podrán deleitar una exquisita botella de champagne, fresas con chocolate y entretenerse con love's dices. Además durante la velada, el W recomienda poner a prueba su exclusiva filosofía de servicio *Whatever/Whenever* (lo que sea/cuando sea), en la que todas tus necesidades y caprichos serán cubiertos siempre y cuando lo que pidas se encuentre dentro de un entorno legal.

Y, para prolongar un poco más esta particular experiencia, el hotel da la posibilidad de hacer un *late check out* y abandonar la habitación cuando caiga la tarde, de esta forma podrás disfrutar hasta el último minuto cada detalle de la inigualable experiencia que representa el hospedarte en W.



Foto: Condesa Df



- Sexy Nights válidas de viernes a domingo
- \$2,890 pesos
- Para mayor información y reservaciones consultar la página www.whotels.com/mexicocity o directamente al teléfono 9138 1800

Meet the Valentine

14 de febrero en Condesa df

Menú

- Ensalada de espárragos, trufa negra
- Sopa de mejillones con mezcabal
- Extraviado en salsa blanca con hierbas finas
- Bisque de plátano con cajeta
- Incluye dos copas de champagne

Precio: \$1,250 pesos por pareja, más 15% de servicio. Incluye IVA.

Tel. 5241-2600 www.condesadf.com

The St. Regis Punta Mita Resort

Una íntima celebración donde las parejas podrán disfrutar de:

- Hospedaje en su distintiva Luxury One-Bedroom Suite
- Romántica cena de cinco tiempos en la playa
- Cuatro horas en la Luxury Suite de parejas del Remède Spa
- Sesenta minutos de masaje
- Transportación Aeropuerto-Hotel-Aeropuerto
- Desayunos diarios para dos cortesía del hotel
- Exclusivo ritual St. Regis de la champaña y caviar. Privado

La tarifa es de 2,755 dólares. Promoción válida por tres noches mínimo. Reservaciones al correo punta.mita@stregis.com



Foto: St. Regis Mexico

Imagen anterior

Secrets Capri, Riviera Maya Beach y Silversands

La Riviera Maya es el escenario ideal para vivir el lujo y romance de los hoteles Secrets Resorts & Spas. Diseñados exclusivamente para la relajación de las parejas, Secrets Resorts & Spas presenta su concepto Unlimited-Luxury®, en donde todo está incluido en un nivel de lujo superior.



Foto: Cortesi & Secrets

PROMOCIÓN 2X1

Tarifas desde: \$4, 857 pesos por noche para dos personas.

Incluye:

- Habitación de lujo
- Todos los alimentos en restaurantes de especialidades a la carta
- Bebidas de prestigias marcas nacionales e internacionales
- Minibar reabastecido diariamente
- Servicio a cuartos 24 horas
- Programa de entretenimiento
- Deportes acuáticos no motorizados

www.secretresorts.com

*Hoteles para mayores de 18 años.
El spa puede tener cargo adicional.



34

**Maleta Gear
Mobilizer
Victorinox
Travel Gear
\$4,230
pesos**

**Collapsible GM
Victorinox
\$4, 250 pesos**



Herramienta clave en
Suplementos
Infomerciales: **Los Focus
Groups**

A veces sólo consideramos
al lector tradicional.

Tomemos más en cuenta al
lector anunciante

PREGUNTÉMONOS...

- ¿Como nos **conectamos** con lectores y anunciantes?
- ¿Cómo se conectan **entre ellos**?
- ¿Como podemos **conectarlos más entre sí**?

PREGUNTEMOS AL LECTOR...

- ¿Qué medio utiliza como **guía de compras** para informarse de ofertas?
- ¿Encuentra útiles nuestros anuncios? ¿Cuáles?
- ¿Qué tan creativos y entretenidos son nuestros anuncios? ¿Recuerda

Periódicos y Economía Viral

Las economías virales
toman auge en crisis
económicas

Una economía viral finca su
vida y funcionamiento en las
siguientes variables...

a) Relaciones comerciales
uno a uno

b) Modelos de negocio **vía multinivel**: busco revendedores de mis productos o afiliados que promuevan mis productos con una comisión

c) **Bajo costos de operación:**
opero en mi casa con una
computadora, el inventario
está en la matriz de
productos o servicios más
grandes...
(en la nube)

Los periódicos podemos
impulsar la economía viral
con secciones, temas y
clasificados en las siguientes
áreas...

- Productos de salud
- Productos de belleza
- Productos orgánicos
- Alimentos
- Ropa
- Accesorios para el hogar

La economía viral es un hecho.

¿Qué tanto estoy sirviendo a los actores de este mercado para **conectarlos** entre sí?

¿**Qué espacios** le estoy ofreciendo al mercado para que explique a la gente sus beneficios o indicaciones de uso?

Conectemos
Conectemos

Conectemos

...

Vivimos en la era de las Redes

Sociales, de Consumo, de Estilo
de Vida, de Negocios...

REALIDAD

Cada vez seremos más
rediaros

