



CON UN **NUEVO** ENFOQUE DE
CONTENIDOS

Anuario del Marketing 2017

Situése delante los gestores
de las grandes marcas



UNO DE LOS SERVICIOS DE LA ASOCIACIÓN DE MARKETING
DE ESPAÑA MÁS CONOCIDO Y MEJOR VALORADO ENTRE SUS
CASI MIL SOCIOS.

Fuente: Encuestas internas de MKT.

**UN CONTENIDO DEL MÁXIMO INTERÉS PARA
ESTAR AL DÍA SOBRE LO ÚLTIMO Y MÁS
RELEVANTE DEL SECTOR**

Este año, con importantes novedades

OCHO SECTORES ANALIZADOS EN SU PROFUNDIDAD

Gran consumo

Consumo duradero

(Electrodomésticos, textil, etc.)

Automoción

Finanzas

Energía

Salud y Bienestar

Transportes, Turismo y Viajes

Marketing Deportivo



ASOCIACIÓN
DE MARKETING
DE ESPAÑA

OCHO SECTORES ANALIZADOS EN SU PROFUNDIDAD

DE CADA SECTOR:

Datos de evolución

**Reportaje sobre novedades y principales
acontecimientos**



Gran reportaje de portada

Este año:

LA EXPERIENCIA CLIENTE

Con un estudio exclusivo y un reportaje en profundidad

TRENDING TOPICS

DIEZ CASOS internacionales

Los casos que más atajaron a los lectores de Marketing News a lo largo de 2014 confirman una vez más la importancia de las nuevas tecnologías, formatos clásicos, ideas nuevas y emociones que siempre funcionan cuando se transmiten correctamente.

1- **NIQUE EN SU VIDA LA EXPERIENCIA DE BIRCH**

El 100% de los lectores de Marketing News a lo largo de 2014 confirmaron una vez más la importancia de las nuevas tecnologías, formatos clásicos, ideas nuevas y emociones que siempre funcionan cuando se transmiten correctamente.



2- **EL BIRCH A TRAVÉS DE BIRCH**

El 100% de los lectores de Marketing News a lo largo de 2014 confirmaron una vez más la importancia de las nuevas tecnologías, formatos clásicos, ideas nuevas y emociones que siempre funcionan cuando se transmiten correctamente.



Diez casos internacionales



3- **EL BIRCH A TRAVÉS DE BIRCH**

El 100% de los lectores de Marketing News a lo largo de 2014 confirmaron una vez más la importancia de las nuevas tecnologías, formatos clásicos, ideas nuevas y emociones que siempre funcionan cuando se transmiten correctamente.





Nuevo QUIOSCO DIGITAL de Anuncios

Acceso directo a la revista Anuncios desde tu ordenador, tableta o móvil:

- Última información y posicionamiento de tendencias
- Datos, vídeos y enlaces exclusivos en exclusiva
- Anuncios exclusivos, gratuitos y volantes de acción



<http://quiosco.anuncios.com>



ASOCIACIÓN
DE MARKETING
DE ESPAÑA

Y el contenido más valorado de otras ediciones

Tendencias

Casos internacionales

**Los casos finalistas de los premios Nacionales de
Marketing**

Estudios

Actualidad MKT

Listado de cambios en las posiciones de marketing

Directorio de socios

**UNA EDICIÓN DE 7.000 EJEMPLARES
DISTRIBUIDOS ENTRE LOS SOCIOS DE LA
ASOCIACIÓN, LOS SUSCRIPTORES DE LA REVISTA
ANUNCIOS, LOS GRANDES EVENTOS DEL SECTOR Y
LOS ASISTENTES A LA GALA DE ENTREGA DE LOS
PREMIOS DE MARKETING 2017.**



ASOCIACIÓN
DE MARKETING
DE ESPAÑA

BRANDED CONTENT

Las empresas que lo deseen pueden contratar un paquete formado por una página de publicidad y un artículo en la nueva sección "Colaboradores" del Anuario*

Colaboradores

PÁGINAS AMARILLAS O LA DEMOCRATIZACIÓN DEL MARKETING PARA LAS PYMES

Ante la evolución del sector del marketing y la aparición de nuevos actores, las pymes se ven obligadas a buscar nuevas estrategias de marketing que les permitan competir en un mercado cada vez más saturado y competitivo. En este sentido, las páginas amarillas se presentan como una herramienta clave para la democratización del marketing, permitiendo a las pymes dar a conocer sus productos y servicios a un público objetivo más amplio y diversificado.

El marketing digital ha revolucionado el sector, pero no debe olvidarse que el marketing tradicional sigue siendo una herramienta esencial para las pymes. Las páginas amarillas ofrecen una plataforma accesible y efectiva para llegar a un público objetivo específico, especialmente en sectores donde el contacto directo es fundamental.

Además, las páginas amarillas permiten a las pymes establecer una presencia online sólida y profesional, lo que contribuye a su credibilidad y confianza entre los clientes. En un mundo cada vez más digital, tener una presencia en las páginas amarillas es una estrategia clave para el éxito comercial.

En conclusión, las páginas amarillas siguen siendo una herramienta valiosa para las pymes que buscan democratizar el marketing y llegar a un público objetivo más amplio. Su uso estratégico puede marcar la diferencia en un mercado competitivo y saturado.

444
30 años de
Evolución
del Marketing
en España
del 1970
del 2017
del 2018
del 2019
del 2020
del 2021



20 - MARZO DEL MARQUEO 2017

Colaboradores

EL FOCO EN EL CLIENTE COMO CLAVE DE LA VENTAJA COMPETITIVA EMPRESARIAL

¿Qué es el customer centricity? Es una filosofía de negocio que pone al cliente en el centro de todas las decisiones empresariales. Esta estrategia busca entender profundamente las necesidades, deseos y comportamientos de los clientes para ofrecerles una experiencia excepcional y personalizada.

El customer centricity no se trata solo de vender productos o servicios, sino de construir relaciones sólidas y duraderas con los clientes. Esto implica escuchar activamente a los clientes, responder a sus necesidades de manera rápida y efectiva, y ofrecer soluciones innovadoras que resuelvan sus problemas de manera única.

Las empresas que adoptan esta filosofía de negocio consiguen una ventaja competitiva sostenible a largo plazo. Al centrarse en el cliente, estas empresas logran aumentar la satisfacción y la fidelidad de sus clientes, lo que se traduce en un mayor crecimiento y éxito empresarial.

Además, el customer centricity permite a las empresas identificar nuevas oportunidades de negocio y mejorar sus procesos internos para ofrecer una experiencia más fluida y eficiente. En un mundo cada vez más competitivo, ser customer centric es una estrategia clave para el éxito empresarial.

PREMIOS 2014

DEC

INNOVACIÓN DE LOS EMPLEADOS EN LA EXPERIENCIA DE CLIENTE

20 - MARZO DEL MARQUEO 2017

Colaboradores

LA INNOVACIÓN ES UNA CUESTIÓN DE SUPERVIVENCIA

Ante la constante evolución del mercado y la aparición de nuevos actores, las empresas deben innovar para poder sobrevivir y crecer. La innovación es una cuestión de supervivencia en un mundo cada vez más competitivo y cambiante.

La innovación no se trata solo de crear nuevos productos o servicios, sino de encontrar nuevas formas de hacer las cosas. Esto implica pensar fuera de la caja, experimentar y probar nuevas ideas, y estar dispuestos a fallar y aprender de los errores.

Las empresas que innovan consiguen una ventaja competitiva sostenible a largo plazo. Al ofrecer productos y servicios innovadores, estas empresas logran atraer a nuevos clientes, aumentar su cuota de mercado y mejorar su rentabilidad.

Además, la innovación permite a las empresas adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y responder a las necesidades de los clientes de manera efectiva. En un mundo cada vez más dinámico, ser innovador es una estrategia clave para el éxito empresarial.

En conclusión, la innovación es una cuestión de supervivencia para las empresas que quieren crecer y prosperar a largo plazo. Ser innovador es una estrategia clave para el éxito empresarial en un mundo cada vez más competitivo y cambiante.

20 - MARZO DEL MARQUEO 2017

*Consulte condiciones con el departamento comercial

POSICIÓN EN UN SECTOR DETERMINADO

Por primera vez, y en coincidencia con el análisis sectorial, **damos la oportunidad de posicionar una o más páginas en un sector determinado** (en función de disponibilidad y por orden de reserva)

*Consulte condiciones con el departamento comercial

TARIFAS DE PUBLICIDAD

CONTRAPORTADA

Socios corporativos: 1.875 € Socios: 2.300 € No socios: 2.580 €

INTERIORES PORTADA Y CONTRAPORTADA

Socios corporativos: 1.579 € Socios: 1.850 € No socios: 2.180 €

PÁGINA INTERIOR

Socios corporativos: 1.425 € Socios: 1.770 € No socios: 1.970 €

Sección Colaboradores (contenido): 600 €

(NOVEDAD): Página posicionada en sector: 2.350 €

EDICIÓN DIGITAL

Tarifa Enlace: 50 € - Enlace + vídeo: 150 €

Precios sin IVA

Fecha límite para reserva de espacios: 24 de marzo

Fecha límite para recepción de originales: 31 de marzo

Fecha edición: abril 2017



Aurora Albánchez * Directora comercial
Tel.: 917893600 Móvil: 686-933 057
aurora.albanchez@anuncios.com

Paloma Martínez * Dpto. comercial
Tel.: 917893600
Paloma.martinez@anuncios.com