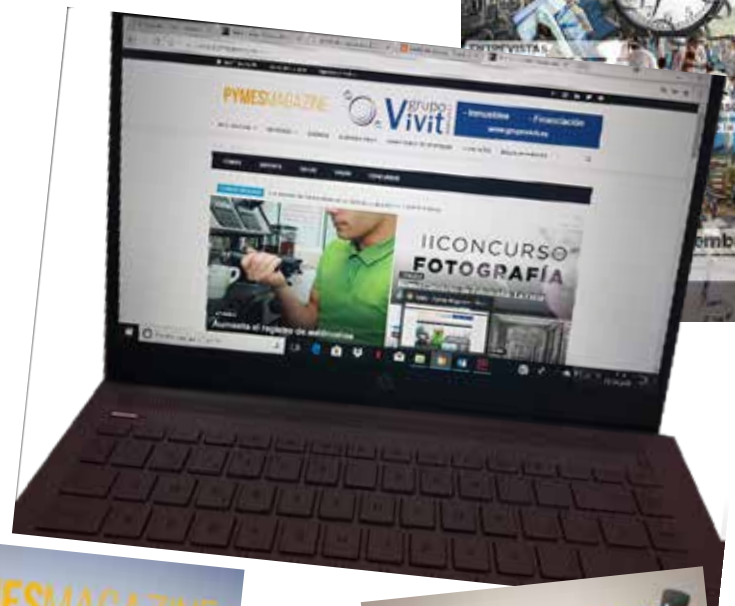


PYMESMAGAZINE

Dossier publicidad para empresas asociadas



SUMARIO

PRESENTACIÓN
03

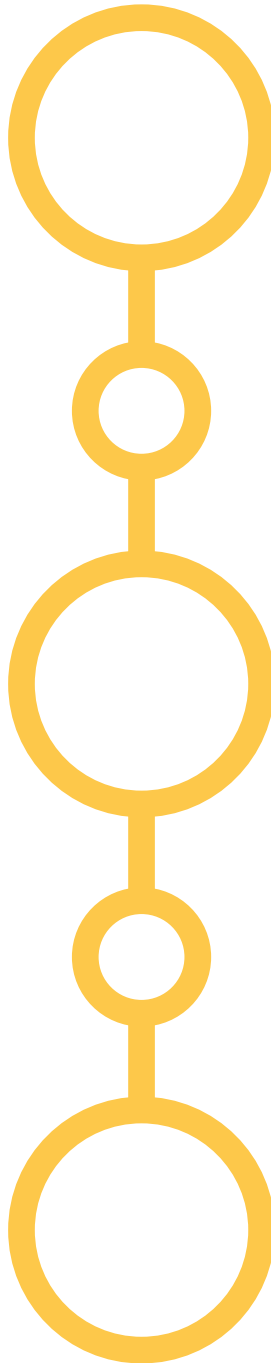
FORMATOS PUBLICITARIOS
REVISTA DIGITAL
04-05

FORMATOS PUBLICITARIOS
WEB
06-07

TARIFAS REVISTA DIGITAL
08

DESCUENTOS Y
PROMOCIONES PARA
ASOCIADOS **08**

TARIFAS WEB Y DATOS DE
AUDIENCIA
09



¿Qué es PYMES Magazine?



Antonio Manuel Álvarez
Sevilla

Gerente de *PYMES Magazine*. Emprendedor inquieto, donde vivo, creo y lucho por mis sueños. CEO de Grupo Vivit Asesores. Además de secretario de La Asociación 3 Arcos (implicación social) y miembro directivo de EBC. En los medios hago pinitos como colaborador de *Radio Guadaira*.

Es un nuevo medio de comunicación por y para las PYMES, los autónomos y emprendedores de la provincia de Sevilla. Nace porque hay una necesidad por parte de los colectivos anteriormente citados, de tener voz y presencia en los medios de comunicación.

Queremos que *PYMES Magazine* sea un encuentro informativo de utilidad y entretenimiento, donde se recojan informaciones y temas de actualidad que verdaderamente atañen a este colectivo.

Son las PYMES, los autónomos y los emprendedores los verdaderos protagonistas de la web www.pymesmagazine.es y de la revista digital, que se publicará de manera mensual, siempre en la primera semana del mes correspondiente. Y se podrá adquirir de manera gratuita, ya sea descargándola desde la propia web www.pymesmagazine.es o suscribiéndose a ella, por lo que le llegará, nada más que se publique, a su correo electrónico.

¿Qué tipo información va a encontrar en *PYMES Magazine*?

Toda la información relativa tanto al

mundo laboral como fiscal, marketing, ocio, subvenciones, noticias de actualidad, eventos, agenda empresarial y de ocio... Habrá entrevistas a empresarios de PYMES, a autónomos y emprendedores y reportajes de interés para este colectivo, viendo siempre la información que afecta a todos los sectores empresariales: comercio, servicios, turismo, aeronáutica, hostelería, agrícola. Y por supuesto todo lo que acontece en las asociaciones empresariales.

¿Quiénes forman *PYMES Magazine*?

PYMES Magazine cuenta con un equipo de trabajo formado por periodistas, fotógrafo diseñadores, expertos en marketing, redes sociales y comerciales con amplia experiencia en el sector empresarial de PYMES y autónomos y estamos muy ilusionados con este proyecto. La gerencia la ocupa Antonio Manuel Álvarez. Rocío Espinosa como directora y redactora del medio. Carmen Ruiz como redactora y fotógrafa. Fernando Bono como community manager. Ana Melero como responsable del departamento comercial y marketing



REVISTA DIGITAL

Formatos Publicitarios

La publicidad en la revista digital se va a trabajar a color y en dos formatos: página completa y módulos de tarjeta de visita.

En ambos casos, la publicidad siempre va a estar colocada en página impar para ganar mayor impacto del lector hacia las mismas.

En cuanto al diseño de la misma correrá a cargo del propio anunciante. Si lo desea desde PYMES Magazine también se le puede diseñar la publicidad, solicítelo y le daremos precio.

PÁGINA COMPLETA

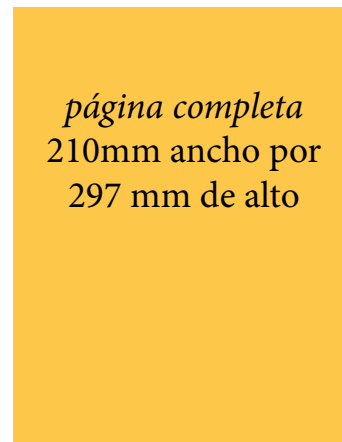
La página completa tiene unas dimensiones de 210mm de ancho por 297mm de alto. La forma de trabajarla es en página interior, en interior de portada y en contraportada.

MÓDULOS TARJETA DE VISITA

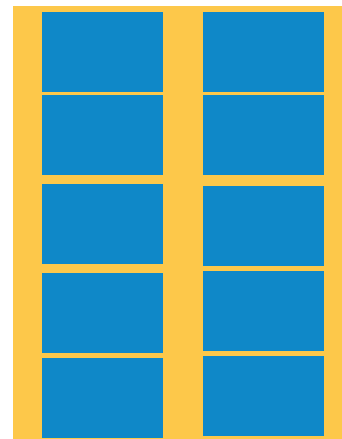
Este formato tiene unas dimensiones similar a una tarjeta de visita, 83mm de ancho por 58,5mm de alto. Esta publicidad irá en una página impar compuesta por 10 anuncios del mismo tamaño.

PUBLIREPORTAJE

Realización de un reportaje publicitario para promocionar la empresa, la marca, los productos o servicios. Constaría de una doble página y se le daría el estilo periodístico propio de cualquier reportaje, con todos los elementos que lo componen. En el margen superior, se menciona que es un publireportaje, tal y como marca la ley. Este reportaje iría acompañado de las fotografías oportunas, realizadas por PYMES Magazine o bien las aportadas por la empresa. La composición correría a cargo de la redacción de PYMES Magazine.



página completa
210mm ancho por
297 mm de alto



módulo tarjeta de
visita
83mm ancho por
58,5mm de alto

Ejemplos de visualización en páginas

Actualidad

ASOCIACIONES EMPRESARIALES

Asociación de Hoteles de Sevilla y Provincia (AHS)

Otra Semana Santa rozando el lleno absoluto de ocupación hotelera

La Asociación de Hoteles de Sevilla y Provincia (AHS) ha realizado un estudio entre más de 50 hoteles de Sevilla que representa más de 10.000 plazas para conocer el estado de la actividad en los últimos meses de esta Semana Santa. El estudio concluye, como en años precedentes, la noche que ran desde el Domingo de Ramos al Domingo de Resurrección incluyeron, ya que su media porcentual agudada es también un día dentro la Semana de Resurrección.



La media de la reserva completada en los hoteles de Sevilla es del 80 por ciento. Este porcentaje resulta positivo para el turismo residencial y turístico, una noticia afortunada la buena noticia es cuanto a otros de ocupación, la media y rentabilidad. Como años atrás se comenta, la

media de reserva para la Semana Santa en la ciudad de Sevilla, con un nivel de ocupación del 80 por ciento.

Por otra parte, desde el Domingo de Ramos hasta el Miércoles Santo incluido, el porcentaje de la habitación ocupada, la cifra aproximadamente del 95%. Destaca

el hecho de que hasta el Domingo de Resurrección, el porcentaje de ocupación ha girado en torno al 80%. La noche del Miércoles Santo, la que menos ocupación ha tenido, un 68 por ciento de habitaciones reservadas.

Finalmente, como años atrás se comenta, para Semana Santa.

Asociación Empresarial de Espartaco (ASEDES)

ASEDES celebra su VI Edición de Reconocimientos Empresariales

El pasado 15 de marzo, la Asociación Empresarial de Espartaco, ASEDES, celebró su sexta edición de 'Reconocimientos Empresariales'. Una actividad en la que se quiere reconocer el labor empresarial, el esfuerzo y el valor aportado de la empresa de la localidad de Espartaco.

El evento tuvo lugar en la sede municipal de Salinas Abell Cantorio.

Una actividad, la Asociación contó con la colaboración del Ayuntamiento de Espartaco para la organización de un acto que se adaptó a cada una de las situaciones en la localidad.

En edición más como localidad al Puerto Popular en este momento, que recoge los resultados a través de redes en las redes sociales, con lo que se evita la pérdida de actividad.



producto y servicio, se manipula. Aunque esto se relaciona al nivel de la gestión del consumidor en los años 70, con los procedimientos se inició manipular el poder de decisión y con la década más 80 a 15 años. El consumidor es la esencia del marketing del futuro, porque todas las estrategias de marketing se basan en el consumidor y el haber una relación con ellos es esencial. Ahora mismo la gestión en directo, parece que el marketing le da el mensaje cuando él quiere conectar en directo, lo ha llegado a pensar. Es como cuando una marca se inspira en un momento que entonces se conecta a él. Y ya no puede ser casual que la marca en ese momento. Antes el marketing intentaba manipular la decisión de compra del consumidor y esto conseguían poco, cuesta mucho y pesaba mucho en el tiempo. Sin embargo, el marketing lo que hace es estudiar los hábitos que tienen las personas a comprar y adaptarse a esas personas y lo que se hace es seguir la imagen de la empresa y producto, el color, la forma, el diseño, se debía saber para que el mayor número de consumidores de la target consumieran los productos.

Podemos decir que el éxito de cualquier producto o servicio viene de su efectividad hacia el neuromarketing. Se debe tener en cuenta que la información que nos conocemos, no es casual que también tenga éxito. En que inicialmente fue el empresario y la base de su negocio es directa es porque a su vez el punto de ocupación y para las etiquetas según lo diga sus hijos, es decir, que se hacen las cosas pensando en lo que a ellos les gusta. Pensando que todo lo que se relaciona. Y nos va el B2B de XAR, es en casual, ellos también son bien colores, retores... que un target determinado de los productos, pero los funciones porque parte como un 90% de datos.

Y cambiando un poco en el tiempo, cuando empezamos a hacer cosas un ciclo de composición ¿por qué creó EBC?

Porque en un momento en el que las cosas se hacen más y más. Lo que se quiere es decir, la empresa no funciona bien el diseño de la marca ya no se puede el diseño, solo solo, no solo con un buen diseño o un buen producto. Un negocio que se quiere, como los departamentos entre otros con otros departamentos para poder evolucionar y ser deportivos va a ser. Opciones y así lo que se hace es, se le da el departamento que le ha girado para programar como se quiere, qué se va a desarrollar... se quiere seguir

actuando. Un empresario necesita estudiar de otros empresarios para que en los momentos complicados poder conseguir información. Yo siempre digo que el desarrollo individual del empresario es lo más importante. Un negocio es a largo plazo donde llegan las relaciones y el tipo de relaciones que tengas. Si son relaciones cuando llega el éxito es un factor más. Si son relaciones relaciones generales de amistad de confianza, cuando tú lo necesitas de ayuda.

¿Y esta creación de EBC, es por tu búsqueda de conectar las relaciones con la excelencia?

Claro. Claro que la relación está en un ciclo de que primero se empieza a tener una relación directa a la de mantener relaciones con los clientes. Yo siempre digo, vamos a tener un ciclo de relación que es importante que es necesario, imprescindible en los momentos que estamos viviendo. Pero también al tiempo el cliente mismo de personas que crean en la historia de la relación de empresa.

Para nosotros, no eres dueño a dar consejos. Pero por tu bagaje como empresario, ¿cómo le dirías al que ya es empresario y lleva tiempo y al que todavía puede de comenzar una carrera, en este mundo sea del marketing?

Que primero es el mejor momento de oportunidades de la historia de la humanidad que tenemos en este momento es el momento de comenzar una carrera, en este mundo sea del marketing. Que primero es el mejor momento de oportunidades de la historia de la humanidad que tenemos en este momento es el momento de comenzar una carrera, en este mundo sea del marketing. Que primero es el mejor momento de oportunidades de la historia de la humanidad que tenemos en este momento es el momento de comenzar una carrera, en este mundo sea del marketing.

Grupo Vivit asesores s.l.

www.grupovivit.com

- Inmuebles
- Financiación
- Obra y reforma
- Gabinete jurídico y fiscal

ILYO

Centro de Tai Chi y Kung Fu. Escuela de Tai Chi y Kung Fu.

Sevilla Integral S.L.

Asesoramiento y gestión de edificios.

634 204 447

info@sevillaintegral.com

Talleres CRLU

Clases y talleres de artes marciales.

Laboratorio AguaVA

Analisis de agua potable y aguas residuales.

3M de Huelva

Empresa de servicios de mantenimiento y limpieza.

TR Transportes

Transporte de mercancías y pasajeros.

Restaurante de cocina tradicional.

Comunicación

Desarrollo de páginas web y aplicaciones.

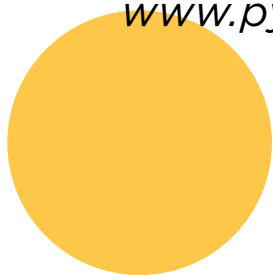
Cartonajes Mesa

Productos de papelería y oficina.

Expertos en tecnología web

Desarrollo de aplicaciones web y móviles.

Formatos Publicitarios



La publicidad en la web www.pymesmagazine.es se va a trabajar a color y en dos formatos: banners y sidebar.

En cuanto al diseño de la misma correrá a cargo del propio anunciante. Si lo desea desde PYMES Magazine también se le puede diseñar la publicidad, solicítelo y le daremos precio.

BANNERS

Es un faldón que se coloca en la web bien en la cabecera, justo al lado del nombre de marca o al principio de cada sección. Las dimensiones son 728 píxeles de ancho por 90 píxeles de alto.

BANNER
728pp de ancho por 90 pp de alto

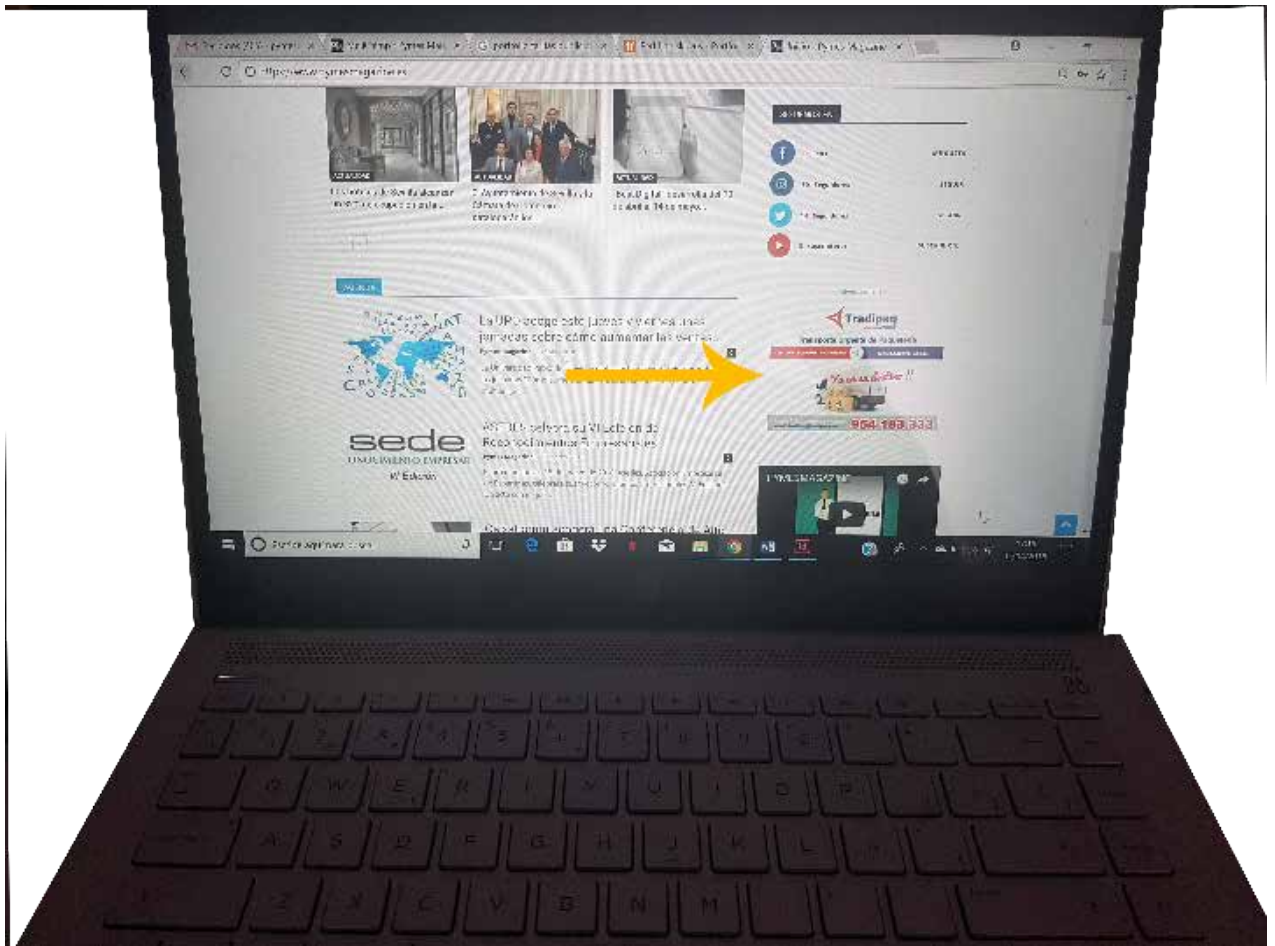
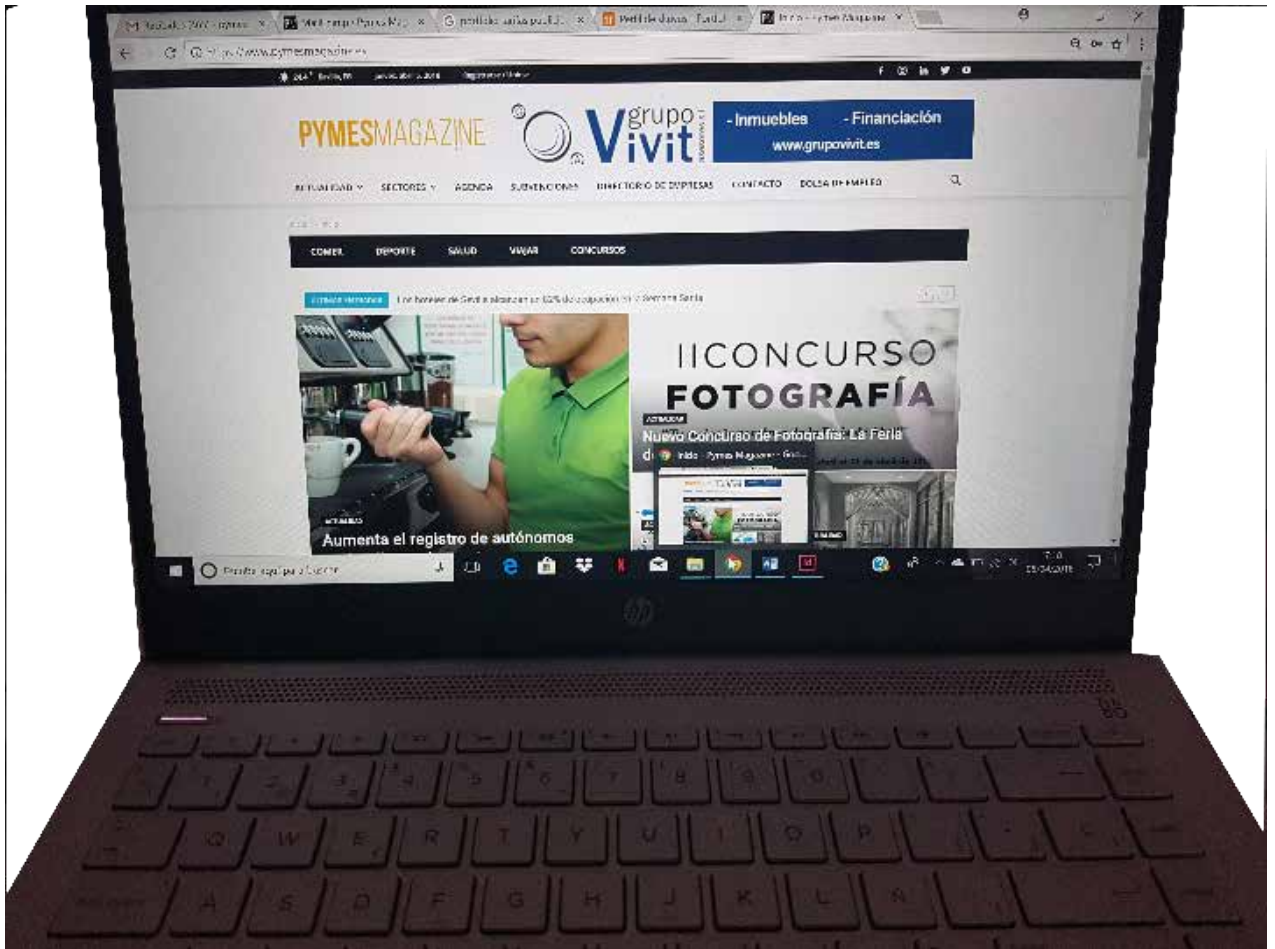
SIDEBAR

Esta publicidad se coloca tanto a la izquierda como a la derecha de la pantalla de manera vertical y va acompañando a las secciones como a aplicaciones de la web, como por ejemplo a la descarga de la revista o redes sociales. Las dimensiones son: 300 píxeles de ancho por 250 píxeles de alto.

SIDEBAR
300pp de ancho por
250 pp de alto

VIDEO-PUBLIREPORTAJE

Realización de un video corporativo donde se muestra en imágenes la empresa con una pequeña entrevista a la persona escogida para ello, siendo la misma quien puede poner la voz en off. La grabación, realización y edición corre a cargo de PYMES Magazine. La duración máxima es de 1 minutos y 30 segundos. Más tiempo, habría que solicitarlo.



REVISTA DIGITAL

<i>FORMATO</i>	<i>PRECIO</i>
PÁGINA INTERIOR	150€ + IVA
MEDIA PÁGINA INTERIOR	80€ + IVA
FALDÓN INTERIOR	50€ + IVA
INTERIOR DE PORTADA (PÁG. N°2)	170€ + IVA
CONTRAPORTADA	180€ + IVA
MÓDULOS TARJETA VISITA	PROMOCIÓN “PON TÚ EL PRECIO”
PUBLIREPORTAJE DOBLE PÁGINA	200€ + IVA

CONTRATACIÓN Y DESCUENTOS PARA ASOCIADOS

La publicidad contratada en la revista y en la web son temporales: 1 mes, 3 meses, 6 meses o 1 año.

Contratación de 1 mes, precio de tarifa más 5% de descuento

Contratación de 3 meses, precio de tarifa más 15% de descuento.

Contratación de 6 meses, precio de tarifa más 20% de descuento.

Contratación de 1 año, precio de tarifa más 35% de descuento.

Contratación de publireportaje 15% de descuento.

“PROMOCIÓN COMBO”

Si el anunciante contrata en ambos medios, revista digital y web, se le aplicará un 5% adicional al precio final.

WEB

<i>FORMATO</i>	<i>PRECIO</i>
BANNER CABECERA	120€ + IVA
BANNER INICIO SECCIÓN O NOTICIAS	100€ + IVA
SIDEBAR	PROMOCIÓN “PON TÚ EL PRECIO”

DATOS DE AUDIENCIA

Tanto la revista digital como la web está dirigida principalmente a los empresarios de PYMES, autónomos y emprendedores. Todos los sectores tienen cabida, por lo que en este tiempo que llevamos en el mercado estamos creciendo a pasos agigantados, aumentando considerablemente día tras día nuestra audiencia.

En el caso de la **revista digital**, decir que está incluida en el kiosco de prensa virtual Jumpu. Nuestros seguidores acceden a ella a través de la web. Gracias a esta plataforma (Jumpu), se obtienen más lectores, puesto que funciona como una red social. En estos meses de publicación de PYMES Magazine, contamos con una media de 4.500 visualizaciones de la revista, obteniendo picos de más de 13.000 visualizaciones en algunas de las ya publicadas. Además, las revistas no se eliminan ni de nuestra propia web ni de la plataforma Jumpu, por lo que el número de visualizaciones va en aumento día tras día.

A parte de las numerosas descargas desde la propia web, contamos con una agenda de suscriptores que crece de manera diaria con una media de 20 empresas que se suscriben a través de la campaña de captación de suscriptores que hemos lanzado y la cual seguimos trabajando. Todo esto sin contar aquellas personas que se suscriben directamente a través de la ventana emergente que aparece al conectar con la web. Las asociaciones empresariales de toda la provincia de Sevilla también son suscriptores y a su vez algunas de éstas se la están enviando a sus asociados. Por lo que a parte de nuestra agenda contamos con estos envíos indirectos. En resumen la audiencia de la revista se sitúa de manera directa en más de 1000 suscriptores. Cifra que va en aumento día tras día. Además, hay que añadir los diferentes acuerdos de colaboraciones con asociaciones empresariales, donde éstas difunden la revista a los correos de sus asociados

La **web** también va creciendo el número de visitas de manera diaria. Como dato a aportar es que ya se ha obtenido más de 10.000 visitas. Gran dato, que según los expertos nos sitúan en un buen arranque, desde marzo de 2018. La media de visitas al mes supera las 1.500 a las páginas. Son los contenidos que se ofrecen de gran interés, tanto la actualidad diaria como el resto de contenido en formato de reportajes o entrevistas, los que mes a mes superamos nuestro registro del mes anterior.