

CONTENIDOS ADICTIVOS PARA CREAR CONEXIÓN CON LAS AUDIENCIAS

Seis puntos de aprendizaje

1. EL MEDIO QUE MÁS HA CRECIDO EN ESTA CONTINGENCIA ES LA TV

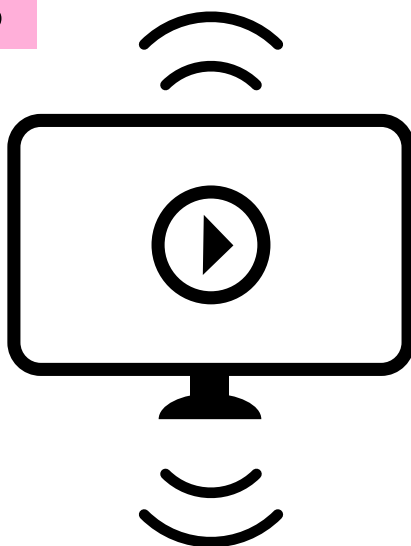
- Se consume 37% más tiempo en TV Abierta y TV de Paga.
- Las audiencias buscan los géneros que mejor los acompañen en esta nueva forma de vida
- Más de 50% buscan series, películas y estilo de vida

2. TODAS LAS AUDIENCIAS CONSUMEN CONTENIDO EN TODAS LAS PLATAFORMAS

- Los Millennials regresan a la TV Abierta y de Paga (41% más de tiempo en TV) y hablan sobre esto en redes sociales:
- Conversación en redes sociales:
 - TV de Paga: 60%
 - OTT: 23%
 - TV Abierta: 17%

3. EL CONTENIDO ES UNA FORMA EFECTIVA DE CONEXIÓN

- Buscamos historias y narrativas que acompañen, que hagan reír y que desconecten de la realidad.
- 75% de las personas buscan contenido más confortable, familiar y nostálgico.
- La curaduría de los canales de TV de Paga, es vertical y ayuda a conectar con los clientes lo que están buscando.



4. ¿QUÉ ESTÁN ESPERANDO NUESTROS CONSUMIDORES?

- Que no se abuse o aproveche la situación sólo para generar ventas.
- Que como medio, acompañemos y apoyemos.
- Generar iniciativas donde las personas puedan interactuar.

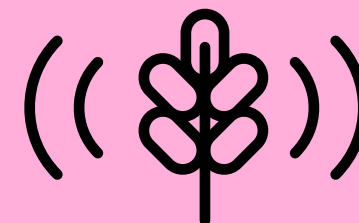


5. LOS SERES HUMANOS NOS ADAPTAMOS Y CAMBIAMOS DE ACUERDO A LA SITUACIÓN

- Nos adaptamos en todos los aspectos de nuestra vida, incluyendo el entretenimiento.
- Ajustamos nuestras necesidades en corto tiempo.

6. COMPONENTES DE LA VIDA REAL, HACEN LA DIFERENCIA

- Incluir temas actuales como medio ambiente, la vida digital, violencia de género, entre otras, hacen las narrativas más reales y cercanas al público de hoy.



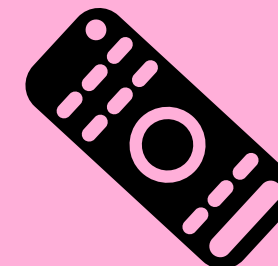
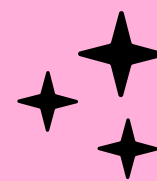
¿QUÉ SIGNIFICAN ESTOS 6 PUNTOS?

ANUNCIANTES

- Aprende de la realidad y lo que necesitan tus consumidores.
- Sé flexible para ajustar campañas, medios y mensajes a la realidad.
- Define el mensaje:
 - Estoy contigo, te entiendo y acompaño.
 - Peleo contigo y por ti y juntos vamos a estar bien.

AGENCIAS

- Acompaña a los clientes a pensar a largo plazo, pero actuando de manera ágil y proactiva en el corto plazo para crear una conexión efectiva.
- Aprovecha y entiende los cambios de comportamiento de las audiencias en consumo de medios.
- Atiende la situación de cada uno de tus clientes y pon todo el talento creativo y de planeación estratégica a su servicio.



PROVEEDORES DE CONTENIDO

- Sé flexible para ajustar programación y contenidos disponibles.
- Adáptate a las nuevas formas de consumo de contenido y a los retos que esta contingencia impone.
- Genera espacios y canales dinámicos para las necesidades actuales de los anunciantes.

REPLANTEA TU FORMA DE PENSAR Y LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN



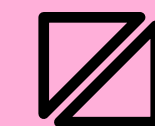
VISIÓN



+ RAPIDEZ



+ ADAPTABILIDAD



+ FLEXIBILIDAD

+ CONEXIÓN



+ CREATIVIDAD