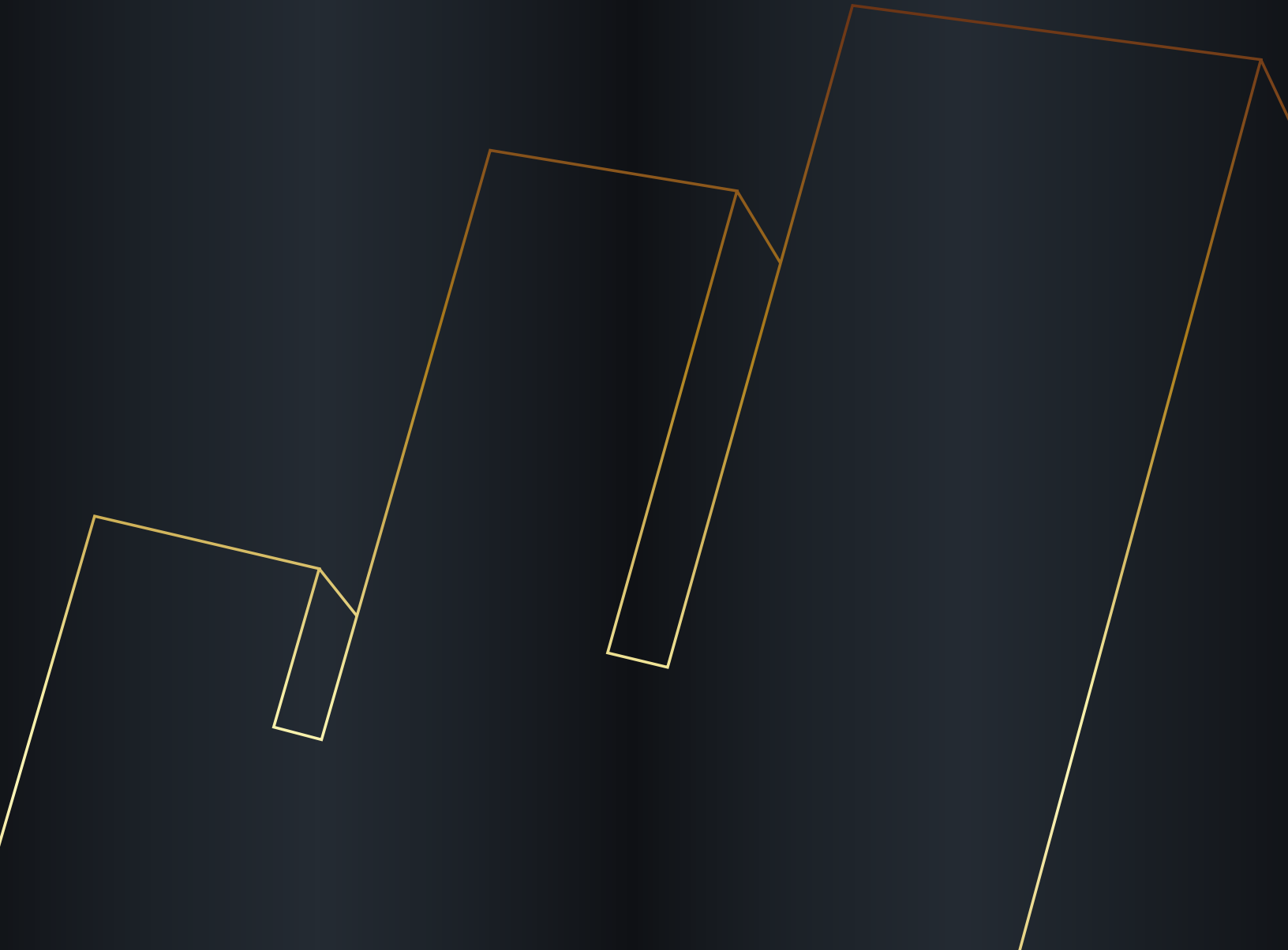
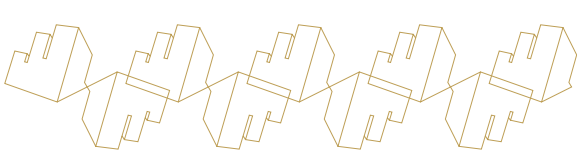


CATEGORÍAS

EFFIE® MÉXICO 2022






2022 Effie Awards México

Categorías

Las campañas se pueden inscribir en un máximo de 4 categorías. Solo una inscripción en categorías de industria (Productos y servicios), y tres para categorías especiales. No es obligatorio inscribir el caso en una categoría de industria. En ese caso puede inscribir 4 casos en categorías especiales.

 **Cada inscripción debe adaptarse a la categoría inscrita.** Es común que el jurado exprese que es difícil evaluar un caso porque no está adaptado a la categoría en la que está inscrita.

 Debe completar un formulario de inscripción individual y pagar la cuota para cada categoría. **Effie** se reserva el derecho a recategorizar casos, dividir o cambiar las definiciones de las categorías y descalificar una inscripción en cualquier momento.

Categorías de Industria (productos y servicios)

Actividad física, nutrición y bienestar

Productos y servicios destinados a promover un estilo de vida saludable o actividad física. Pueden participar vitaminas, suplementos, bebidas o barras energéticas, programas de pérdida de peso y acondicionamiento físico, campamentos, campos de entrenamiento e instalaciones, etc.

Alimentos

Categoría enfocada en alimentos de consumo diario o frecuente. Por ejemplo: cereales, alimentos congelados, alimentos bajos en calorías, lácteos, etc.

Bebidas no alcohólicas

Refrescos carbonatados de dieta, no-dieta, agua mineral, café, té, jugos, leche, agua embotellada, bebidas isotónicas y bebidas en polvo.

Bebidas alcohólicas y tabaco

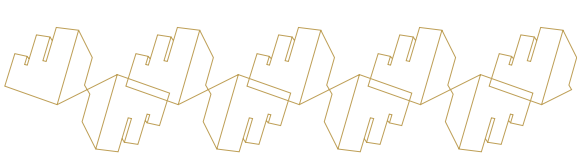
Bebidas alcohólicas de alta y baja graduación, cigarrillos, puros, cervezas, vinos, tequila, ron, etc.

Belleza, higiene y cuidado personal

Cosméticos, esmaltes, spray, tintes para cabello, cremas, fragancias, shampoo, jabones, desodorantes, productos dentales, lociones para cuerpo y cara, protección femenina, pañales, papel higiénico y servicios de spas, salones de belleza, etc.

Cuidado de mascotas

Productos y servicios para el cuidado de los animales de todo tipo, incluidos alimentos, juguetes, servicios veterinarios y de guarderías, entrenamiento, etc.



Educación y formación profesional

Incluye todas las organizaciones e instituciones educativas de formación profesional; programas de desarrollo, capacitación, lugares de trabajo/carrera, etc.

Electrodomésticos y electrónica para el hogar

Estufas, lavadoras, licuadoras, refrigeradores (línea blanca), aparatos de audio y/o video (televisiones, radios, DVD's, Blue Ray, equipos de sonido, pantallas, cámaras), etc.

Farmacéuticos, productos medicinales y para la salud

Medicinas de patente, vitaminas, productos para primeros auxilios, productos OTC de libre venta, con receta médica y productos profesionales para el cuidado de la salud.

Gobierno y Servicios Públicos

Campañas realizadas por cualquier institución o dependencia del Gobierno Federal o de los Gobiernos Estatales o Municipales; de empresas de participación estatal; del Poder Legislativo y Judicial. Podrán participar también campañas de servicios públicos, diplomáticas y partidos políticos.

Medios, entretenimiento y ocio

1. Compañías de medios on-line y off-line: incluye emisoras, revistas, periódicos, sitios y plataformas web, medios de consumo o comerciales, estaciones de radio y televisión.

2. Entretenimiento/Eventos deportivos: incluye entretenimiento, eventos deportivos y productos. Ej.: equipos deportivos, películas específicas, libros, DVD's, juegos, aplicaciones de entretenimiento, etc.

3. Cultura y artes: obras de teatro, museos, organizaciones musicales, series de conciertos, festivales culturales, festivales de teatro, etc.

Organizaciones sin fines de lucro

Organizaciones sin fines de lucro de todo tipo: incluye organizaciones benéficas, sociales, cívicas, de defensa, intereses especiales, religiosas, filantrópicas, empresariales, etc. Considera campañas de afiliación, reclutamiento, recaudación de fondos, etc.

Productos de limpieza y mantenimiento del hogar

Ceras, detergentes, productos para el cuidado de los pisos, suavizantes de tela, productos de jardinería e insecticidas, pinturas, tapices e impermeabilizantes, etc.

Restaurantes

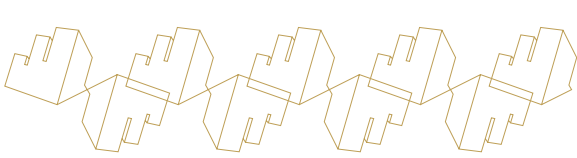
Comida rápida, restaurantes casuales, cafeterías, cinco estrellas, alta cocina y demás.

Servicios y Productos Financieros

Categoría enfocada en la capacidad financiera de una institución incluyendo productos y servicios específicos. Dentro de esta categoría se incluyen bancos, servicios financieros, Casas de bolsa, tarjetas de crédito y débito, afores, aseguradoras, préstamos, hipotecas, fondos de inversión, etc.

Servicios de telecomunicaciones y tecnología

Servicios relacionados con Internet, servicios en línea, comunicaciones en paquete (internet, teléfono y televisión por cable), buscadores, hardware, computadoras, laptops, consolas de videojuegos, tablets, PDA's, software, sistemas operativos, módem. Compañías telefónicas, proveedores de celulares y equipos, etc.



Snacks, postres y golosinas

Chocolates, postres, helados, dulces, papas fritas, galletas, productos de panadería, frutos secos y vegetales, bocadillos, palomitas de maíz, etc.

Tiendas y comercio (Retail)

Empresas de retail, minoristas o por mayor (online y / o físicas) con mercancía específica o general. Ejemplo: tiendas departamentales, tiendas de ropa, calzado y/o joyería, gafas, tiendas de alimentos, tiendas de libros, outlet, tiendas de especialidades, tiendas de conveniencia, etc.

Vehículos, motos, refacciones y accesorios

Automóviles, camiones, motocicletas, otros medios de transporte, refacciones y accesorios. Productos automotores, servicios de gasolina, aceite de motor, llantas, baterías, pintura, lubricantes, cambio de aceite, mofles, transmisiones, venta de automotores, concesionarias locales y/o regionales.

Viajes y turismo

Líneas aéreas, hoteles, resorts, reservaciones, arrendadoras de autos, destinos turísticos, cruceros, parques de diversiones, recreación, tours y transportes (taxis, autobuses, trenes).

Categorías especiales

Business to business: productos y servicios

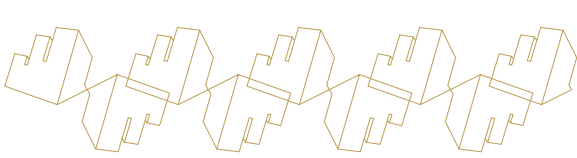
Esta categoría es para las campañas de marketing de empresas que se dirigen a otras empresas. Las estrategias de empresa a empresa para cualquier tipo de producto o servicio, de cualquier segmento del mercado, son elegibles para participar.

Branded Content

Esta categoría destaca los esfuerzos que efectivamente llegan a su audiencia a través de la creación de contenido de marca original que no es publicitario. El premio celebra el contenido de marca liderado por aquellas ideas que constituyen el corazón del plan de comunicaciones. Los participantes deben detallar el contenido creado, cómo se relacionó con la marca y con los objetivos comerciales, cómo se distribuyó y compartió con la audiencia y qué resultados obtuvo la marca y el negocio.

Customer Experience

En esta categoría, se premiarán las actividades comerciales y de marketing únicas innovadoras o los programas de marketing completos. Puede participar cualquier acción o idea comercial relacionada con la innovación de la experiencia del cliente que haya tenido un impacto excepcionalmente positivo en la posición de mercado de una empresa, marca, producto o servicio. Si la comunicación fue un elemento significativo de la estrategia de marketing, el trabajo debe presentarse en otra categoría. Ejemplos de actividades elegibles en esta categoría incluyen: diseño, tecnología o innovación user experience para la experiencia del cliente; participación del consumidor en el desarrollo de productos; introducción/cambio de un programa de fidelización, introducción de un nuevo canal de distribución, etc."



Data-Driven

Esta categoría está orientada a casos con aplicación de datos y tecnología para identificar y hacer coincidir las audiencias correctas con el mensaje correcto en los momentos correctos. Estos esfuerzos deberían demostrar cómo utilizaron específicamente los datos para optimizar los medios y mejorar así los resultados comerciales (KPI de marca, ROI, medidas de marketing de rendimiento, etc.) Los mejores ejemplos reconocerán la interacción y la aplicación de la automatización, la tecnología aplicada y la inteligencia humana y artificial (AI) para llegar a un público preciso y lograr los mejores resultados. Para participar, su caso debe detallar el papel que tuvieron los datos dentro de la estrategia de medios y de comunicación en el logro de la marca y los objetivos. Se espera que los casos en esta categoría:

- Utilicen mensajes creativos personalizados.
- Expliquen cómo los datos afectaron el plan de medios a través de mediciones y análisis claros.
- Demuestren las ideas capturadas de los datos utilizados para comprender la audiencia.

David vs Goliat

Esta categoría incluye casos de marcas, nuevas, emergentes, pequeñas (David) en un mercado donde hay competidores de marcas líderes dominantes (Goliat). Aplica para empresas o marcas que han entrado en un nuevo segmento de producto o servicio ocupado por competidores grandes y bien establecidos. Los participantes en esta categoría deben detallar el reto de negocio, entorno competitivo y cómo consiguieron

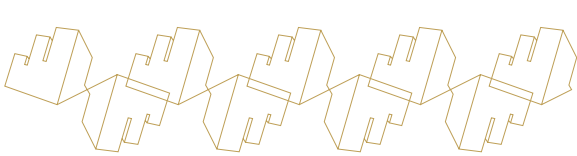
triumfar a pesar de las probabilidades. Se deberá definir el escenario de competencia, incluyendo las diferencias de mercado de David vs Goliat para demostrar porqué su marca fue David. Los jueces definirán en cada caso si la marca ha probado de manera suficiente ser el "David" en la situación descrita en el caso. GOLIAT: Líder Dominante de la categoría. DAVID: Marcas nuevas, pequeñas, emergentes. Baja participación.

Direct to Consumer

Esta categoría es para esfuerzos de marketing efectivos cuya estrategia fue directa al consumidor (DTC). Los esfuerzos DTC para cualquier tipo de producto o servicio, de cualquier segmento del mercado, son elegibles para participar.

E-commerce

Esta categoría es para campañas que efectivamente usaron insights, estrategia, creatividad y analítica para impulsar la conversión del comprador (shopper) hacia el comercio electrónico. Los casos en esta categoría deben mostrar como utilizando la data y un conocimiento profundo del shopper, marca y retailers lograron tener éxito en un escenario de e-commerce. Un esfuerzo exitoso combina un fuerte conocimiento del shopper con prácticas de marketing digital para aumentar la conversión online. El esfuerzo debe estar basado en un insight del shopper y debe ser impulsado por el shopper (shopper driven). Explique cómo su esfuerzo se ejecutó en el mercado a través de la estrategia de e-commerce."



Éxito sostenido

Campañas de productos o servicios que hayan experimentado éxito sostenido por un período de 3 ó más años. Las campañas que participen en esta categoría deberán tener un objetivo común en las ejecuciones estratégicas, creativas, y en la evolución de sus piezas. Deberán demostrar efectividad durante todo el período de la campaña. Para participar debe ser capaz de proporcionar datos del primer año, el año intermedio y los resultados más recientes.

Nota: Hay un Formato de Inscripción específico y diferentes requisitos creativos para participar en esta categoría. Los requisitos creativos, incluidas las diferentes reglas para el video creativo, se pueden encontrar en el Entry Kit y en el formulario de Éxito Sostenido.

Innovación en medios: canales nuevos y emergentes, canales existentes

Esta categoría es para las campañas que tuvieron la visión y la creatividad para cambiar el canal con el que conectaban con su público o para crear un nuevo canal. El premio se otorgará a quienes se salieron del enfoque convencional para captar a su audiencia e interactuar con ellos de manera efectiva: cambiar las reglas para maximizar el impacto. Ya sea que el esfuerzo haya sido una ejecución o múltiples y/o haya utilizado un canal de participación o varios, el caso debe representar un uso nuevo y creativo de los canales de comunicación que conocemos y amamos, o que aún no hemos conocido.

Nota: Los casos deben abordar específicamente lo que fue innovador y los resultados obtenidos gracias al cambio de enfoque.

Influencer

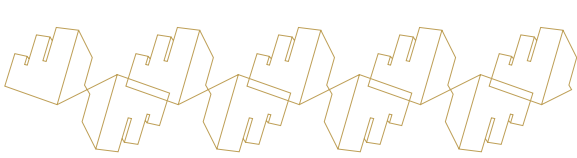
Esta categoría honra aquellas marcas que trabajaron con influencers clave para alcanzar su público objetivo y alcanzar sus metas de mercadeo a corto o largo plazo. Influencers/líderes de opinión puede ser un líder "social media"/embajadores de marca, bloggers, etc. Identificar claramente cuál fue la estrategia, quién fue su audiencia, y por qué el influencer fue importante para su audiencia. Por qué la marca lo escogió, cómo fueron utilizados para desarrollar actividades de marketing, qué comportamientos de consumidor fueron impactados y cómo el negocio se impactó.

Introducción de nuevos productos o servicios

Para ingresar a esta categoría, su caso debe abordar el esfuerzo comercial/comprador que rodea el lanzamiento de su nuevo producto/servicio. Ya sea la creación de una marca completamente nueva, un nuevo producto de una marca existente o una nueva extensión de línea, deben mostrar cómo se aprovecharon los conocimientos de los compradores para superar las barreras que enfrentan los productos/servicios que se lanzan por primera vez. Si está presentando un esfuerzo que fue parte o inspirado por una campaña nacional, explique cómo lo adaptó para el comprador y el retailer.

Manejo de crisis

Este premio es para las marcas que crearon un cambio positivo y, de manera efectiva, han dado un giro en la dirección de su programa de marketing o sus actividades comerciales como respuesta frente a los significativos cambios estructurales y culturales (por ejemplo, Covid 19, elecciones, etc.) en el panorama actual.



Los participantes deberán demostrar la efectividad de la acción para la marca. Los ejemplos pueden incluir un cambio en el posicionamiento, un cambio en el portafolio, una aceleración digital, etc.

Marketing Temático o Circunstancial

Casos que aprovecharon efectivamente la relevancia, el interés o la importancia inmediata de sucesos circunstanciales o que no son eventos anuales a través de una estrategia de marketing o PR específica en torno a dichos sucesos (Ej. Copa Mundial, Juegos Olímpicos, asuntos económicos, sociales o de salud, fenómenos naturales, etc.).

NOTA: eventos anuales deben ser inscritos en la categoría de Marketing Estacional.

Marketing Estacional

Esta categoría honrará aquellos esfuerzos que efectivamente capitalizaron una temporada, un día festivo o un evento cultural para generar resultados para sus negocios. Ejemplos: Navidad, Pascua, Día de la Madre, Día del Padre, Día de San Valentín, Back to school, etc. Las temporadas, los días festivos y los eventos brindan la oportunidad de construir comunicaciones estratégicas en torno a los intereses de su público objetivo.

Performance Marketing

Esta categoría reconoce los esfuerzos más efectivos de performance marketing. Para participar, su esfuerzo debe estar dirigido por el performance marketing y usted debe demostrar cómo su esfuerzo generó resultados para el negocio utilizando KPI's de performance marketing.

Nota: Los participantes deben utilizar el formulario de inscripción de Performance

Marketing cuando se inscriben en esta categoría. Hay pautas especiales al presentar su creatividad y cómo dio vida a la idea, que se describirán en el formulario de inscripción de Performance Marketing.

Pequeños Presupuestos

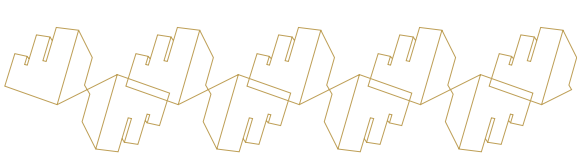
Para participar en esta categoría debe ser el único esfuerzo de comunicación realizado por la marca durante el periodo de elegibilidad. El caso no debe corresponder a una extensión de línea, una marca secundaria o ser parte de una campaña más grande que sirva de apoyo. Deben incluirse los valores de medios donados y/o medios no tradicionales, así como los costos de activación y de producción. Pueden participar las campañas que tengan una inversión máxima de \$3 millones de pesos incluyendo producción.

Promociones

La oferta del producto o servicio debe estar acompañada de un beneficio adicional específico, que haya sido un factor determinante en la generación de los resultados. Si el elemento promocional no fue relevante en la obtención de los resultados, deberá participar en alguna de las otras categorías del certamen.

Real Time Marketing

Esta categoría es para todas las comunicaciones en las que las compañías, las marcas o los productos crean contenido de marketing, sobre la marcha y sin una planificación exhaustiva, alrededor de un evento de actualidad. Los resultados se generan a partir de una conversación en tiempo real que tiene lugar en las redes sociales y en las plataformas de tiempo real,



en respuesta a dicho evento. La efectividad del marketing en tiempo real encuentra su máxima expresión cuando es posible delinear un plan para los eventos conocidos (el Mundial de Fútbol, la premiación de los Oscars, etc.) y reaccionar rápidamente y de manera relevante cuando sucede algo inesperado.

Reputación Corporativa

Esta categoría es para las campañas que promueven a las empresas, no exclusivamente a sus productos. Incluye patrocinios, imagen corporativa e identidad. Además de presentar métricas relacionadas con la reputación, pueden abordar también cómo estas métricas se relacionan con el negocio de la marca y por qué son importantes.

Revitalización de marca

Este es un premio para campañas de renacimiento. Para participar, la marca tiene que demostrar una caída/recesión de algunos años y un período de al menos 6 meses de recuperación en ventas. Los participantes deben detallar el desafío de negocio, la situación de la marca, el escenario competitivo y cómo el esfuerzo tuvo éxito.

NOTA: La inscripción debe demostrar la inversión de marketing y estrategia anterior como parte del contexto. También debe dar detalle de la magnitud del renacimiento.

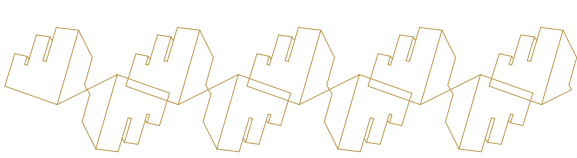
Soluciones de Innovación en Marketing (Marketing Innovation Solutions)

En esta categoría, pueden ser premiadas aquellas acciones individuales de marketing o programas completos. Es posible inscribir una acción o idea de negocio relacionada

con la innovación del producto, servicio o negocio que haya tenido un impacto excepcional en el posicionamiento del negocio, marca, producto o servicio en el mercado. Si la comunicación fue un elemento significativo del marketing mix, su trabajo debe ser presentado en otra categoría de Effie. Algunos ejemplos de actividades elegibles en esta categoría: innovación del producto/servicio, cambio de apariencia, tamaño, diseño, o tecnología para el negocio, producto o servicio, cambio en operaciones, introducción a un nuevo canal de distribución, etc.

Social Media

Esta categoría es para campañas que tienen como propósito explícito utilizar las redes sociales como punto de contacto principal para conectar con sus audiencias. La idea que está diseñada específicamente para aprovechar al consumidor conectado y la influencia de lo social. Los casos inscritos deben ser campañas cuya estrategia central se basó en una idea de social media y no en campañas publicitarias o integradas con un elemento de redes sociales. Es necesario justificar por qué las redes sociales fueron el canal correcto y mostrar la evidencia de cómo la estrategia en redes impulsó de manera concreta, medible y tangible el resultado. No es suficiente incluir en los resultados la cantidad de impresiones, likes o shares. Deberá medir y demostrar el valor comercial de las redes sociales a través del efecto directo que tuvo en el comportamiento o las percepciones de la audiencia y demostrar la correlación con los resultados obtenidos.



Solución de comprador omnicanal

En una época en que la gente tiene más opciones que nunca, resulta clave para el éxito empresarial el ofrecer a los consumidores una experiencia omnicanal eficaz. En esta categoría se destacarán aquellos casos que ejemplifiquen a fabricantes y retailers que hayan garantizado una experiencia de compra eficaz y de conexión. La categoría pretende mostrar cómo las empresas están conectando los puntos en sus estrategias de engagement para garantizar experiencias simples, fluidas y efectivas a través del "viaje de los consumidores" hacia la compra. En el punto de venta, en el servicio de atención al cliente, en los programas de fidelización, en las aplicaciones móviles, en los servicios de entrega, en las redes sociales o en línea, en los pasillos; puede tratarse de cualquier momento y espacio, siempre que se pueda mostrar que el "viaje del consumidor" o customer journey está totalmente integrado de principio a fin.

Impacto Positivo Diversidad, igualdad e inclusión

Esta categoría aplica para cualquier campaña de marca o entidades sin fines de lucro, cuyo éxito estuvo directamente vinculado a la conexión efectiva y auténtica con una población, cultura, etnia, grupo o comunidad subrepresentados o vulnerable (ejemplo: LGBTQ+, personas con discapacidad, comunidades indígenas, mujeres, etc.).

Estos esfuerzos pueden incluir mensajes sobre igualdad de género, eliminación de estereotipos, anti-prejuicios o cualquier otro mensaje con impacto positivo que busque una transformación sociocultural, al hacer una correcta representación de dicho grupo o comunidad. Si el caso a presentar fue dirigido

a varias audiencias, es necesario demostrar los resultados obtenidos para la audiencia específica que se menciona en la inscripción.

Debe identificar cualquier elemento creativo o estratégico que esté dirigido específicamente a esta comunidad así como cualquier diferencia cultural relevante, dinámicas o matices, tradiciones, valores, características lingüísticas, y su importancia con respecto a la presentación del caso.

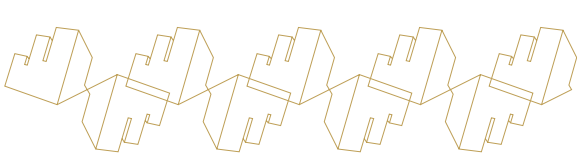
Es posible que los jurados no estén familiarizados con su segmento particular, por lo que aconsejamos destacar aquellos detalles que podrían pasar por alto.

Impacto positivo ambiental y de sustentabilidad- marcas-

Reconoce a las marcas con programas de mercadeo que han cambiado el comportamiento de su público objetivo (B2B o B2C) hacia alternativas o acciones ambientalmente sostenibles, y/o incrementado la demanda de productos o servicios ambientalmente sostenibles, mediante la incorporación de mensajes que generen conciencia ambiental a través de sus comunicaciones.

Impacto positivo ambiental y de sustentabilidad-Instituciones sin fines de lucro

Reconoce a las 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 demanda de productos o servicios ambientalmente sostenibles, y/o de forma medible que hayan generado un impacto positivo a la causa de su organización, incorporando mensajes que generen conciencia ambiental.



Impacto social positivo- 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 otras) y de manera exitosa relacionaron esta causa con la estrategia de marca, generando resultados positivos de negocio e impacto social.

Impacto social positivo- instituciones sin fines de lucro-

Esta categoría reconoce aquellas campañas de comunicación que atendieron las grandes causas sociales como como salud, educación, familia, comunidad, derechos humanos, equidad, inclusión, entre otros y lograron tener un impacto social positivo. Estas campañas fueron realizadas por organizaciones o instituciones sin fines de lucro.