

****

Formulario de Inscripción

2025

**ENTRY FORM**

Awarding Ideas That Work®

Effie Worldwide tiene la misión de establecer un nuevo estándar de excelencia en el marketing. Defendemos la efectividad a través de un liderazgo inteligente, ideas inspiradoras y los premios de efectividad del marketing más importantes del mundo.

Como organización global, la efectividad es nuestro único objetivo. Somos la mayor comunidad del mundo de pensadores y profesionales del marketing, impulsada por un conjunto de datos de casos de efectividad en más de 125 mercados. Como fuerza unificadora para marcas, agencias y plataformas de medios de comunicación de todo el mundo, impulsamos el pensamiento progresista y fomentamos una cultura de la efectividad en toda la industria, a la vez que equipamos a los profesionales del marketing con las herramientas y la formación que necesitan para tener éxito.

Los Effie Awards son un símbolo mundialmente reconocido de los logros más destacados. Estamos orgullosos de honrar todo tipo de marketing efectivo y a las personas que lo hacen. Al participar, está ayudando a construir un legado de pensamiento brillante que inspirará a los profesionales del marketing en los próximos años.

**Le deseamos lo mejor en la competencia de este año.**

**CHECKLIST PARA INSCRIPCIÓN**

Este documento le ayudará en la preparación de su inscripción. Es un reflejo de nuestro formulario de inscripción en línea, proporcionándole todas las preguntas tal cual aparecen en la [plataforma de Inscripción](https://effie-colombia.acclaimworks.com/). En la plataforma, algunas preguntas tienen listas desplegables para que usted elija; esta plantilla enumera todas las opciones para que pueda prepararse de antemano.

**Las respuestas deberán ser copiadas en la** [**Plataforma de Inscripción**](https://effie-colombia.acclaimworks.com/) **para poder enviar su caso.**  Por favor, dése el tiempo suficiente para transferir las respuestas a la plataforma antes de la fecha límite de inscripción.

El siguiente checklist lo guiará en el proceso de recopilación de información:

|  |  |
| --- | --- |
| **REVISADO POR JURADOS**  Estos elementos representan la base de su inscripción | **REQUISITOS ADICIONALES**  Esto nos permitirá destacarlo a usted y a su trabajo |
| Formulario de Inscripción por Escrito, en las siguientes pestañas:   * [Detalles del caso/ Resumen Ejecutivo](#EntryDetails) * [Secciones 1-4,](#Section1) que utilizan el marco de efectividad de Effie. * [Resumen de Inversión](#InvestmentOverview) | [Antecedentes del Caso](#CaseBackground): Información principal acerca de su marca, audiencia, competidores, socios de investigación de mercado y de medios. |
| Ejemplos Creativos (Reel Creativo, Imágenes) Revise los requerimientos en el [Entry Kit](https://www.effiecolombia.com/). | [Créditos de empresas e Individuos](#Creditos): Acredite las compañías clave y personas quienes fueron parte en hacer de las actividades un éxito. |
|  | [Materiales Publicitarios](#Publicity) |
|  | [Permiso, Autorización & Verificación de Inscripción](#Permissions): Indique los permisos de publicación, firme el formulario de autorización y acepte a las reglas y normas de la competencia. |

**¿PREGUNTAS?**

Mientras prepara su inscripción, lo animamos a que aproveche todos **los materiales y recursos**. Si presentó su trabajo en el concurso el año pasado, también puede considerar la posibilidad de adquirir el **Insight Guide**, que ofrece los comentarios de los jurados que calificaron su caso.

Si necesita más información pónganse en contacto con nosotros a través del **[e-mail](mailto:effie@andacol.com.co?subject=Pregunta%20Effie%20Awards%20Colombia)**, estaremos encantados de ayudarle.

|  |
| --- |
| **REQUISITOS** |
| **El trabajo creativo y el texto escrito de la inscripción debe ser el trabajo original de las compañías acreditadas y sus autores.** |

**PERÍODO DE ELEGIBILIDAD**  
Para ser elegible, el trabajo debe haber sido ejecutado en Colombia y la data debe ser igualmente de Colombia. El periodo de tiempo debe correr entre 01/01/ 24 - 31/12/24. Trabajo que se ejecutó después de este periodo no puede ser inscrito. Los resultados que caen después del final del periodo y están directamente ligados al trabajo inscrito se pueden presentar. Los esfuerzos de prueba no son elegibles.

Revise todas las reglas de elegibilidad en el **[Entry Kit](https://www.effiecolombia.com/).**  
  
**NO NOMBRAR AGENCIAS (EXCEPTO EN LOS CRÉDITOS)**

No incluya nombres de agencias en el caso escrito, ejemplos creativos (incluyendo nombres de archivos), o fuentes.  
  
**UTILIZAR CUADROS Y GRÁFICAS PARA ILUSTRAR SU HISTORIA**  
Se motiva a que los participantes muestren datos a través de tablas y gráficos dentro de los límites asignados en cada pregunta. Para insertar tablas y gráficos en sus respuestas en la Plataforma de inscripción, guarde cada tabla/gráfico individualmente como una imagen jpg. (Se recomienda que las imágenes tengan 700-900 pixeles de ancho o alto).  
  
**NO USE LINKS A SITIOS WEB EXTERNOS**   
No dirija a los jurados a sitios web externos; los jurados sólo pueden revisar el contenido proporcionado en su caso escrito y en los ejemplos creativos.

**USE FUENTES EN SUS DATOS**Todos los datos presentados en el formulario de inscripción deben hacer referencia a una fuente específica y verificable.

**TIPS PRINCIPALES DE LOS JURADOS**

**SEA CLARO, CONCISO, CONVINCENTE Y HONESTO**  
Los jurados leen entre 6 y 10 casos en una sesión de medio día, por ello las inscripciones más cortas y bien escritas se destacan. Una narración clara que conecte cada aspecto con la idea central y los resultados, ayudará a que su caso se destaque.

**EL CONTEXTO ES CLAVE**

Los jurados no deben trabajar en la categoría y pueden no conocer su marca. Proporcione contexto para transmitir el grado de dificultad de su reto y el significado de sus resultados. Las inscripciones deben mostrar conciencia de los factores externos que pueden haber influenciado el éxito o fracaso de la campaña. Reconociendo estos factores demuestra un conocimiento más profundo del entorno y contexto de las campañas, lo cual puede sumar credibilidad.

**ADÁPTELO A LA CATEGORÍA**  
Los jurados evalúan la efectividad del trabajo en el contexto de la **definición de la categoría**. Asegúrese que su objetivo y los resultados estén alineados con la definición de la categoría.

**CUENTE UNA HISTORIA**  
Su caso debe estar escrito pensando en su audiencia, los jurados. Ellos buscan una historia atractiva y bien escrita que vincule cada sección del formulario. Los jurados evaluarán su trabajo con ojo crítico, es importante que se anticipe a las preguntas que puedan tener.

**ARTICULE INSIGHTS ESTRATÉGICOS**

Articule claramente los insights estratégicos basados en necesidades genuinas de negocio e insights de consumidor. Demuestre por qué ciertas estrategias fueron escogidas y cómo se dirigieron directamente a los objetivos.

**USO EFECTIVO DE DATOS Y MÉTRICAS**

Céntrese en unos pocos indicadores clave de desempeño directamente vinculados con los resultados del negocio, en lugar de presentar una amplia gama de métricas sin una relevancia clara para el éxito de la campaña.

**REVISE**

Pida a sus compañeros que no trabajan en la marca que revisen su inscripción. Pregunte qué inquietudes tienen, ¿Qué no quedó claro? ¿Dónde es poco contundente el caso? Pídale a un corrector de estilo que revise el caso.

Revise tips adicionales del jurado en el **[Entry Kit](https://www.effiecolombia.com/).**

|  |  |
| --- | --- |
| **DETALLES DEL CASO** | |
|  | |
| **CATEGORÍA**  *Revise las definiciones de las categorías. Los participantes pueden presentar un caso en un máximo de 4 categorías, con no más de 1 categoría de Industria y no más de 3 categorías especiales.* |  |
| **MARCA**  *Indique aquí la marca específica (no el nombre de la empresa matriz)* |  |
| **TÍTULO DEL CASO**  *Escriba el título de su caso. El título se utilizará en los materiales publicitarios si el caso es ganador o finalista.* |  |
| **FECHAS DEL CASO**  *Seleccione las fechas de inicio / finalización del caso, incluso si va más allá del período de elegibilidad de Effie, para dar a los jurados un entendimiento completo de la duración de la campaña.*  *Las campañas que están en curso y no han finalizado deben dejar la fecha de finalización en blanco en la Plataforma de inscripción.* | DD/MM/AA – DD/MM/AA |
| **CLASIFICACIÓN REGIONAL**  *Seleccione donde aplicó su esfuerzo de mercadeo.* | Ciudad/Regional/Nacional/Multimarket/ No hispano hablante |
| **SECTOR DE LA INDUSTRIA**  *Clasifique su marca para uno de los sectores industriales disponibles.* | Alimentos y bebidas no alcohólicas / Artículos para el hogar / Automotriz / Bebidas alcohólicas / Belleza y fragancias / Cannabis (recreativo) / Cuidado de la salud / Cuidado de mascotas / Cuidado personal / Educación, capacitación y trabajos / Electrónica / Entretenimiento, noticias, deportes y arte / Estilo de vida, plataformas y servicios sociales / Gobierno y servicios públicos / Juegos electrónicos / Juguetes, juegos, artículos deportivos y pasatiempos / Industrial, construcción y agricultura / Internet y telecomunicaciones / Mobiliario y electrodomésticos para el hogar / Moda, accesorios y joyería / Plataformas y servicios de software / Productos farmacéuticos / Restaurantes y Cómidas Rápidas / Retailers y mercados en línea / Salud y bienestar / Seguros / Servicios de entrega / Servicios financieros y sector bancario / Servicios profesionales / Sin ánimo de lucro / Suministros de oficina y negocios / Tabaco / Transporte / Viajes y turismo / Otros |
| **SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA / CATEGORÍA**  *Seleccione una.* | Creciendo / Estable / Decreciendo |

|  |  |
| --- | --- |
| **RESUMEN EJECUTIVO** | |
|  | |
| Brinde al jurado un entendimiento del caso que está a punto de leer al proporcionar un breve resumen de cada uno de los siguientes puntos. Se recomienda un resumen de una frase para cada línea. *(Máximo por línea: 20 palabras).* | |
| El Reto: |  |
| El Insight: |  |
| La Idea Estratégica / Fortalecer: |  |
| Dar Vida a la Estrategia e Idea: |  |
| Los Resultados: |  |
| ¿Por qué este caso es un ejemplo destacado de marketing efectivo en esta categoría de Effie?  Resuma su caso centrándose en cómo sus resultados se relacionan directamente con su reto y objetivos. Si participa en varias categorías, es importante que **personalice su respuesta** para cada una de ellas. Si los jurados tienen preguntas sobre la elegibilidad en esta categoría, se referirán a esta respuesta.  *(Máximo: 100 palabras)* | |
| |  | | --- | | **SECCIÓN 1: DESAFÍO, CONTEXTO Y OBJETIVOS 23.3% DE LA CALIFICACIÓN TOTAL**  Esta sección abarca el contexto estratégico del negocio para su actividad de marketing, junto con el reto del negocio y sus objetivos clave.  Por favor proporcione el contexto necesario de la categoría de su industria, competidores y su marca para que los jurados que no están familiarizados con su marca / categoría puedan evaluar su caso. Describa por qué su reto de negocio era la adecuada oportunidad para crecer y el grado de ambición representado por sus objetivos. | | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1A. Antes de que comenzara su esfuerzo, ¿Cuál era la situación de la marca y el mercado / categoría en que compite? ¿Cuál fue el desafío estratégico que surgió de esta situación de negocio y el grado de dificultad de este reto?*(Máximo: 400 palabras; 3 tablas / gráficos)* | |
| Respuesta. | |
| 1B. ¿Cuáles eran sus objetivos de negocio, marketing y actividad/comunicaciones que establecieron para enfrentar el desafío/reto?¿Cuáles fueron los indicadores clave de rendimiento (KPI´s) en relación a sus objetivos? Proporcione números específicos / porcentajes para cada objetivo y puntos de referencia del año anterior siempre que sea posible.  ***FORMATO DE RESPUESTA***  *Enumere cada objetivo individualmente. Hemos permitido un objetivo de negocio (obligatorio) y hasta 3 objetivos de Marketing (Cliente) y Actividad (Comunicación) (1 obligatorio, 3 máximo por ambos tipos). Si tiene menos objetivos de marketing y actividad, está bien, deje los espacios en blanco. Para cada objetivo, proporcione un breve contexto de porqué lo escogió, declare los KPI´s y puntos de referencia.* | |
| **OBJETIVO DEL NEGOCIO**  *(Obligatorio)* | |
| **Objetivo** – **Visión General y KPI’s**  *(Máximo 30 palabras)* |  |
| **Racional- ¿Porqué el objetivo fue seleccionado y cuál es el punto de referencia (benchmark)?**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/gráficos)* |  |
| **Medición: ¿Cómo planeó medirlo?**  *(Máximo: 30 palabras)* |  |
| **Tagging- ¿Cuáles palabras clave describen mejor su tipo de objetivo?**  *(1 obligatorio, No hay un Máximo)* | Seleccione de la siguiente lista en la plataforma de inscripción: - Transformación de marca o de negocio - Crecimiento de categoría - Impacto ambiental / social (ej: sostenibilidad/propósito/diversidad, RSE)  - Expansión geográfica - Nueva marca o producto / lanzamiento de servicio  - Rentabilidad (crecimiento / mantenimiento / atenuar decrecimiento) -Ingresos (crecimiento / mantenimiento / atenuar decrecimiento)/participación en valor)   -Volumen (crecimiento / mantenimiento / atenuar decrecimiento / participación en volumen) - Otro (añada el suyo) |
| **OBJETIVO DE MARKETING 1**  *(Obligatorio)* | |
| **Objetivo** – **Visión General y KPI’s**  *(Máximo 30 palabras)* |  |
| **Racional- ¿Porqué el objetivo fue seleccionado y cuál es el punto de referencia (benchmark)?**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/gráficos)* |  |
| **Medición: ¿Cómo planeó medirlo?**  *(Máximo: 30 palabras)* |  |
| **Tagging- ¿Cuáles palabras clave describen mejor su tipo de objetivo?**  *(1 obligatorio, No hay un Máximo)* | Seleccione de la siguiente lista en la plataforma de inscripción: - Advocacy / recomendación - Cambios en atributos específicos de marca  - Consideración - Conversión - Relevancia Cultural - Frecuencia - Generación de Leads - Penetración / Adquisición - Renovación / retención / Valor de vida del cliente  - Visibilidad / conocimiento - Peso / valor de compra - Otro (añada el suyo) |
| **OBJETIVO DE MARKETING 2**  *(Opcional)* | |
| **Objetivo** – **Visión General y KPI’s**  *(Máximo 30 palabras)* |  |
| **Racional- ¿Porqué el objetivo fue seleccionado y cuál es el punto de referencia (benchmark)?**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/gráficos)* |  |
| **Medición: ¿Cómo planeó medirlo?**  *(Máximo: 30 palabras)* |  |
| **Tagging- ¿Cuáles palabras clave describen mejor su tipo de objetivo?**  *(1 obligatorio, No hay un Máximo)* | Seleccione de la siguiente lista en la plataforma de inscripción: - Advocacy / recomendación - Cambios en atributos específicos de marca  - Consideración - Conversión - Relevancia Cultural - Frecuencia - Generación de Leads - Penetración / Adquisición - Renovación / retención / Valor de vida del cliente - Visibilidad / conocimiento - Peso / valor de compra - Otro (añada el suyo) |
| **OBJETIVO DE MARKETING 3**  *(Opcional)* | |
| **Objetivo** – **Visión General y KPI’s**  *(Máximo 30 palabras)* |  |
| **Racional- ¿Porqué el objetivo fue seleccionado y cuál es el punto de referencia (benchmark)?**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/gráficos)* |  |
| **Medición: ¿Cómo planeó medirlo?**  *(Máximo: 30 palabras)* |  |
| **Tagging- ¿Cuáles palabras clave describen mejor su tipo de objetivo?**  *(1 obligatorio, No hay un Máximo)* | Seleccione de la siguiente lista en la plataforma de inscripción: - Advocacy / recomendación - Cambios en atributos específicos de marca  - Consideración - Conversión - Relevancia Cultural - Frecuencia - Generación de Leads - Penetración / Adquisición - Renovación / retención / Valor de vida del cliente  - Visibilidad / conocimiento - Peso / valor de compra - Otro (añada el suyo) |
| **OBJETIVO DE ACTIVIDAD/COMUNICACIONES 1**  *(Obligatorio)* | |
| **Objetivo** – **Visión General y KPI’s**  *(Máximo 30 palabras)* |  |
| **Racional- ¿Porqué el objetivo fue seleccionado y cuál es el punto de referencia (benchmark)?**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/gráficos)* |  |
| **Medición: ¿Cómo planeó medirlo?**  *(Máximo: 30 palabras)* |  |
| **Tagging- ¿Cuáles palabras clave describen mejor su tipo de objetivo?**  *(1 obligatorio, No hay un Máximo)* | Seleccione de la siguiente lista en la plataforma de inscripción: - Advocacy / recomendación - Eficiencia (costo por adquisición) - Popularidad / fama / divulgación social - Actitud positiva / resonancia emocional - Alcance (reach) (ej: tasa de apertura, participaciones, views, asistencia) - Recordación (marca / publicidad / activación) - Otro (añada el suyo) |
| **OBJETIVO DE ACTIVIDAD/COMUNICACIONES 2**  *(Opcional)* | |
| **Objetivo** – **Visión General y KPI’s**  *(Máximo 30 palabras)* |  |
| **Racional- ¿Porqué el objetivo fue seleccionado y cuál es el punto de referencia (benchmark)?**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/gráficos)* |  |
| **Medición: ¿Cómo planeó medirlo?**  *(Máximo: 30 palabras)* |  |
| **Tagging- ¿Cuáles palabras clave describen mejor su tipo de objetivo?**  *(1 obligatorio, No hay un Máximo)* | Seleccione de la siguiente lista en la plataforma de inscripción: - Advocacy / recomendación - Eficiencia (costo por adquisición) - Popularidad / fama / divulgación social - Actitud positiva / resonancia emocional - Alcance (reach) (ej: tasa de apertura, participaciones, views, asistencia) - Recordación (marca / publicidad / activación) - Otro (añada el suyo) |
| **OBJETIVO DE ACTIVIDAD/COMUNICACIONES 3**  *(Opcional)* | |
| **Objetivo** – **Visión General y KPI’s**  *(Máximo 30 palabras)* |  |
| **Racional- ¿Porqué el objetivo fue seleccionado y cuál es el punto de referencia (benchmark)?**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/gráficos)* |  |
| **Medición: ¿Cómo planeó medirlo?**  *(Máximo: 30 palabras)* |  |
| **Tagging- ¿Cuáles palabras clave describen mejor su tipo de objetivo?**  *(1 obligatorio, No hay un Máximo)* | Seleccione de la siguiente lista en la plataforma de inscripción: - Advocacy / recomendación - Eficiencia (costo por adquisición) - Popularidad / fama / divulgación social - Actitud positiva / resonancia emocional - Alcance (reach) (ej: tasa de apertura, participaciones, views, asistencia) - Recordación (marca / publicidad / activación) - Otro (añada el suyo) |
| **FUENTES: SECCIÓN 1**  Debe proporcionar una fuente para todos los datos y hechos presentados en el formulario de inscripción. El campo a continuación solo se puede usar para enumerar las fuentes de los datos proporcionados en sus respuestas anteriores. Los participantes no pueden incluir ningún contexto o información adicional en la siguiente casilla.  ***Formato Recomendado:*** Use notas al pie de página en sus respuestas anteriores y liste cada fuente numéricamente a continuación. Recomendamos que cada fuente incluya la siguiente información: Origen de los datos / investigación, tipo de datos / investigación, fechas cubiertas.  *No incluya nombres de las agencias en la fuente de la investigación.* Revise la información detallada en el **Entry Kit**. | |
| Proporcione las fuentes de los datos incluidos en sus respuestas a la Sección 1. | |

|  |
| --- |
| **SECCIÓN 2: INSIGHTS Y ESTRATEGIA 23.3% DE LA CALIFICACIÓN TOTAL**  Esta sección cubre los pilares fundamentales de su estrategia (building blocks).   Explique a los jurados por qué escogió esa audiencia. Enumere sus “insights” clave y cómo estos lo condujeron a la idea estratégica o a la construcción que aborda el reto de negocio al que se enfrenta la marca. |

|  |
| --- |
| 2A. Defina el público objetivo al que quería llegar y explique por qué era relevante para la marca y el reto.  Describa su público objetivo utilizando datos demográficos, culturales, comportamientos de los medios, etc. Explique si su público objetivo era actual, nuevo o ambos. ¿Qué percepciones o comportamientos estaba tratando de afectar o cambiar?  *(Máximo: 300 palabras; 3 tablas/gráficos)* |
| Respuesta. |
| 2B. Explique el pensamiento que lo llevó a su(s) insight(s). **Exponga claramente su(s) insight(s) aquí.**  Aclare cómo el(los) insight(s) estaba(n) directamente vinculado(s) a su marca, a los comportamientos y actitudes de su público, a su investigación y/o a la situación del negocio. Cómo esta(s) idea(s) única(s) condujo(n) al éxito de la marca y cómo conformó su idea estratégica.  *(Máximo: 300 palabras; 3 tablas/gráficos)* |
| Respuesta. |
| 2C. ¿Cuál fue la idea central o la construcción estratégica a la que llegó utilizando su(s) insight(s) que le permitió pasar del reto a la solución para su marca y cliente? *(Máximo: 200 palabras)* |
| Respuesta. |
| **FUENTES: SECCIÓN 2**  Debe proporcionar una fuente para todos los datos y hechos presentados en el formulario de inscripción. El campo a continuación solo se puede usar para enumerar las fuentes de los datos proporcionados en sus respuestas anteriores. Los participantes no pueden incluir ningún contexto o información adicional en la siguiente casilla. |
| Proporcione las fuentes de los datos incluidos en sus respuestas a la Sección 2. |

|  |
| --- |
| **SECCIÓN 3: DANDO VIDA A LA ESTRATEGIA E IDEA 23.3% DE LA CALIFICACIÓN TOTAL**  Esta sección se relaciona a cómo construyó su idea estratégica central en una atractiva - convincente plataforma creativa y un plan de canales, en otras palabras, cómo y cuándo le dio vida a su estrategia. Y cómo se probó como optimización continua.  Ayude al jurado a evaluar su caso demostrando cómo crearon un trabajo que se dirigió y motivó a los clientes de manera efectiva. Describa cómo sus planes creativos y de canales funcionaron juntos para obtener resultados. |

|  |
| --- |
| 3A. Describa los elementos clave de su plan los cuales activaron su estrategia. Enumere cualquier componente activo en el esfuerzo: ej. Comunicaciones integrales, promociones, Programa de CRM, experiencia del cliente, cambios en precios, etc.  *(Máximo: 300 palabras; 3 tablas/gráficos)* |
| Respuesta. |
| 3B. Describa los pilares clave de las ejecuciones creativas para sus principales vehículos de marketing, por ejemplo, las llamadas a la acción y las opciones de formato. Si es relevante, Incluya cualquier cambio importante que haya optimizado la creatividad durante la ejecución de la actividad.  *(Máximo: 300 palabras; 3 tablas/gráficos)* |
| Respuesta. |
| 3C. Describa el racional detrás de su estrategia de comunicación, experiencia y plan de medios. Explique cómo la integración de los elementos funcionó para impulsar los resultados. Si es relevante, explique cómo cambió su gasto a través de los medios como parte de su optimización de campaña.  *(Máximo: 400 palabras; 3 tablas/gráficos)* |
| Respuesta. |
| **KEY VISUAL**  Tiene la opción de subir una sola imagen para acompañar su explicación en esta sección para mostrar cómo dio vida a la estrategia y la idea. Puede ser un plan de medios, un visual del marketing mix, un flowchart (diagrama de flujo), un calendario, un storyboard, etc. La imagen debe ser jpg / jpeg / png. No necesita subir ninguna copia de sus imágenes creativas para los jurados aquí, pues los jurados lo verán en la sección de ejemplos creativos. |
|  |
| **FUENTES: SECCIÓN 3**  Debe proporcionar una fuente para todos los datos y hechos presentados en el formulario de inscripción. El campo a continuación solo se puede usar para enumerar las fuentes de los datos proporcionados en sus respuestas anteriores. Los participantes no pueden incluir ningún contexto o información adicional en la siguiente casilla. |
| Proporcione las fuentes de los datos incluidos en sus respuestas a la Sección 3. |

|  |
| --- |
| **SECCIÓN 4: RESULTADOS 30% DE LA CALIFICACIÓN TOTAL**  Esta sección se refiere a los resultados. Aquí tiene que ser capaz de demostrar el impacto que su esfuerzo ha tenido en los objetivos de su negocio / marca, atribuibles a la actividad y sus elementos y teniendo en cuenta otros factores. Deberá proporcionar un resultado correspondiente a cada objetivo enumerado en su respuesta a la pregunta 1B. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 4A. ¿Cómo sabe que funcionó? Explique, con la categoría, la competencia y/o el contexto del año anterior, por qué estos resultados son significativos para el negocio de la marca.  Los resultados deben relacionarse con su audiencia, objetivos y KPI’s específicos.  **FORMATO DE RESPUESTA**  Tiene hasta 350 palabras y 5 tablas / gráficos para explicar sus resultados. Luego, para cada objetivo proporcionado en la Pregunta 1B, debe proporcionar un resultado correspondiente.  **RECORDATORIOS DEL PERÍODO DE ELEGIBILIDAD**  No seguir las reglas de elegibilidad resultará en la descalificación.   1. Proporcione un marco de tiempo claro para todos los datos mostrados, ya sea dentro de su respuesta o en la casilla de fuentes. 2. Todos los resultados deben limitarse a Colombia. 3. El trabajo debe haberse ejecutado en algún momento entre el 1/1/24 - 31/ 12/24. Si su esfuerzo finalizó en enero de 2025, puede incluir resultados de ese período para que los jurados lo revisen. 4. Es fundamental proporcionar fuentes para **todos** los resultados proporcionados. | | |
| Este espacio es para configurar su sección de resultados: máximo 350 palabras, 5 tablas / gráficos. | | |
| **RESULTADOS DE LOS OBJETIVOS DE NEGOCIO**  *(Obligatorio: corresponde al objetivo de negocio enumerado en 1B)* | | |
| **Escriba el objetivo de negocio de la  pregunta 1B** | Automáticamente la Plataforma mostrará el objetivo de negocio de la pregunta 1B aquí. | |
| **Escriba el Resultado**  *(Maximo: 30 palabras)* |  | |
| **Contexto**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/ gráficos)* |  | |
| **RESULTADOS OBJETIVO DE MARKETING # 1**  *(Obligatorio - Corresponde al Objetivo de Marketing #1 listado en la Pregunta 1B)* | | |
| **Escriba el objetivo de Marketing #1 de la pregunta 1B** | Automáticamente la Plataforma mostrará el objetivo de marketing #1 de la pregunta 1B aquí. | |
| **Escriba el Resultado**  *(Maximo: 30 palabras)* |  | |
| **Contexto**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/ gráficos)* |  | |
| **RESULTADOS OBJETIVO DE MARKETING # 2**  *(Obligatorio si el Objetivo de Marketing #2 fue proporcionado en la Pregunta 1B)* | | |
| **Escriba el objetivo de Marketing #2 de la pregunta 1B** | Automáticamente la Plataforma mostrará el objetivo de marketing #2 de la pregunta 1B aquí. | |
| **Escriba el Resultado**  *(Maximo: 30 palabras)* |  | |
| **Contexto**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/ gráficos)* |  | |
| **RESULTADOS OBJETIVO DE MARKETING # 3**  *(Obligatorio si el Objetivo de Marketing #3 fue proporcionado en la Pregunta 1B)* | | |
| **Escriba el objetivo de Marketing #3 de la pregunta 1B** | Automáticamente la Plataforma mostrará el objetivo de marketing #3 de la pregunta 1B aquí. | |
| **Escriba el Resultado**  *(Maximo: 30 palabras)* |  | |
| **Contexto**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/ gráficos)* |  | |
| **RESULTADOS OBJETIVO DE ACTIVIDAD/COMUNICACIONES # 1**  *(Obligatorio - Corresponde al Objetivo de actividad #1 listado en la Pregunta 1B)* | | |
| **Escriba el objetivo de Actividad #1 de la pregunta 1B** | Automáticamente la Plataforma mostrará el objetivo de actividad #1 de la pregunta 1B aquí. | |
| **Escriba el Resultado**  *(Maximo: 30 palabras)* |  | |
| **Contexto**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/ gráficos)* |  | |
| **RESULTADOS OBJETIVO DE ACTIVIDAD/COMUNICACIONES # 2**  *(Obligatorio si el Objetivo de actividad #2 fue proporcionado en la Pregunta 1B)* | | |
| **Escriba el objetivo de Actividad #2 de la pregunta 1B** | Automáticamente la Plataforma mostrará el objetivo de actividad #2 de la pregunta 1B aquí. | |
| **Escriba el Resultado**  *(Maximo: 30 palabras)* |  | |
| **Contexto**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/ gráficos)* |  | |
| **RESULTADOS OBJETIVO DE ACTIVIDAD/COMUNICACIONES #3**  *(Obligatorio si el Objetivo de actividad #3 fue proporcionado en la Pregunta 1B)* | | |
| **Escriba el objetivo de Actividad #3 de la pregunta 1B** | Automáticamente la Plataforma mostrará el objetivo de actividad #3 de la pregunta 1B aquí. | |
| **Escriba el Resultado**  *(Maximo: 30 palabras)* |  | |
| **Contexto**  *(Máximo: 75 palabras; 3 tablas/ gráficos)* |  | |
| **RESULTADOS ADICIONALES**  Puede utilizar el espacio a continuación para proporcionar resultados adicionales para los que no tenían un objetivo inicial. Este espacio sólo puede usarse para resultados adicionales que van más allá de los resultados que si se alinean con los objetivos enumerados. No es obligatorio proporcionar resultados adicionales y puede dejar este campo en blanco.  *(Máximo: 150 palabras; 3 tablas/gráficos)* | | |
| Enumere los resultados adicionales aquí. | | |
| 4B. El marketing rara vez funciona de forma aislada. Fuera de su esfuerzo, ¿Qué otra cosa en el mercado podría haber afectado los resultados de este caso, positiva o negativamente?  Seleccione los factores de la tabla y explique la influencia (o falta de influencia) de estos factores en el espacio indicado. Reconocemos que la atribución puede ser difícil; sin embargo, lo invitamos a brindar un panorama más amplio aquí para defender su efectividad.  *(Máximo: 200 palabras; 3 tablas/gráficos)* | | |
| **Eventos de negocio**  *(Por ejemplo, cambios en la cadena de suministro, normas gubernamentales)* | | **Eventos sociales o económicos**  *(Por ejemplo, cambios en factores económicos, políticos, sociales)* |
| **Eventos internos de la empresa**  *(Por ejemplo, cambio de dueños, dinámicas internas, etc.)* | | **Relaciones públicas** |
| **Eventos naturales**  *(Por ejemplo, clima, fenómenos naturales, etc.)* | | **Otros Factores**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **Otro esfuerzo de mercadeo corriendo al mismo tiempo que este esfuerzo** | |  |
| Respuesta. | | |
| **FUENTES: SECCIÓN 4**  Debe proporcionar una fuente para todos los datos y hechos presentados en el formulario de inscripción. El campo a continuación solo se puede usar para enumerar las fuentes de los datos proporcionados en sus respuestas anteriores. Los participantes no pueden incluir ningún contexto o información adicional en la siguiente casilla. | | |
| Proporcione las fuentes de los datos incluidos en sus respuestas a la Sección 4. | | |

|  |
| --- |
| **RESUMEN DE INVERSIÓN**  El Resumen de Inversión hace parte de la Sección 3: Dando Vida a la Estrategia e Idea, junto con su respuesta a la Pregunta 3 y su trabajo creativo, tal como se presenta en el reel creativo. Estos elementos en conjunto representan el 23.3% de su calificación.  El Resumen de Inversión como el resto del formulario de inscripción, se completa en la plataforma de inscripción. Las preguntas a continuación son imágenes de las opciones para compartir con su equipo a fin de recopilar datos. |

|  |  |
| --- | --- |
| **INVERSIÓN EN MEDIOS PAGOS**  Seleccione la inversión en medios pagos (comprados y donados), sin incluir el fee de la agencia ni los costos de producción, para el esfuerzo descrito en esta inscripción. Si no hubo inversión en medios pagos, seleccione Menor a 49 millones y desarrolle a continuación. Si el caso no se ejecutó el año anterior, seleccione no aplica y proporcione el contexto en el área de elaboración a continuación. | |
| **Año actual: enero de 2024 - Diciembre de 2024** | **Período de campaña: Año anterior** |
| Menor a $49 millones | Menor a $49 millones |
| $50 - 99 millones | $50 - 99 millones |
| $100 – 199 millones | $100 – 199 millones |
| $200 – 299 millones | $200 – 299 millones |
| $300 – 399 millones | $300 – 399 millones |
| $400 – 499 millones | $400 – 499 millones |
| $500 – 599 millones | $500 – 599 millones |
| $600 – 750 millones | $600 – 750 millones |
| $751 – 999 millones | $751 – 999 millones |
| $1000 – 2000 millones | $1000 – 2000 millones |
| $2000 millones o más | $2000 millones o más |
|  | No aplica |
|  | |
| Comparado con otros competidores de esta categoría, este presupuesto es: | Menor |
| Igual |
| Mayor |
| No aplica (Explique por qué) |
|  | |
| En comparación con la inversión general de la marca el año anterior, el presupuesto general de la marca para este año es: | Menor |
| Igual |
| Mayor |
| No aplica (Explique por qué) |
|  | |
| **ELABORACIÓN PRESUPUESTO DE MEDIOS**  Proporcione el contexto necesario al jurado para que puedan entender su presupuesto.  ¿Cuál fue el balance de los medios pagos (comprado y donado), ganados, propios y compartidos? ¿Cuál fue su estrategia de distribución? ¿Superó su compra de medios?  Adicional a proporcionar un contexto sobre su presupuesto, si seleccionó NO APLICA para cualquiera de las dos preguntas anteriores, debe explicar su respuesta.  *(Máximo: 150 palabras)* | |
| Respuesta. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **PRODUCCIÓN Y OTROS GASTOS DE MEDIOS NO TRADICIONALES**  Seleccione un rango de presupuesto para los activos clave que desarrolló para Dar Vida a su Idea. Estos deben incluir los costos de pre y post producción, el talento (honorarios de influenciadores o celebridades) y cualquier costo de activación.  *(Máximo: 100 palabras)* | |
| Menor a $49 millones | $500 – 599 millones |
| $50 - 99 millones | $600 – 750 millones |
| $100 – 199 millones | $751 – 999 millones |
| $200 – 299 millones | $1000 millones o más |
| $300 – 399 millones | No Aplica |
| $400 – 499 millones | No disponible / desconocido |
|  | |

Respuesta.

|  |
| --- |
| **MEDIOS PROPIOS**  ¿La utilización de Medios Propios fue parte de su esfuerzo? (Si/No)  Explique/elabore en los medios propios (compañía digital o física- bienes inmuebles de su propiedad), que actuaron como canales de comunicación para el contenido del caso.  *(Máximo: 100 palabras)* |
| Respuesta. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PATROCINIOS Y ALIANZAS CON LOS MEDIOS**  Seleccione los tipos de patrocinios / alianzas de medios utilizados en su caso. Elija todas las que correspondan.  Luego, brinde un contexto adicional con respecto a estos patrocinios y alianzas de medios, incluido los tiempos.  *(Máximo: 100 palabras)* | | | |
| Product Placement – Ocasional | Product Placement – Continuo | Patrocinio –  En el sitio | Patrocinio –  Activación en directo |
| Patrocinio – Talento o influenciador | Oportunidad única | No aplica |  |
| Elabore. | | | |

|  |
| --- |
| **FUENTES: RESUMEN DE INVERSIÓN**  Debe proporcionar una fuente para todos los datos y hechos presentados en el formulario de inscripción. El campo a continuación solo se puede usar para enumerar las fuentes de los datos proporcionados en sus respuestas anteriores. Los participantes no pueden incluir ningún contexto o información adicional en la siguiente casilla. |
| Proporcione las fuentes de los datos incluidos en sus respuestas al Resumen de Inversión. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PUNTOS DE CONTACTO COMO PARTE DE SU ESFUERZO**  Seleccione todos los puntos de contacto utilizados en el esfuerzo, según las opciones proporcionadas en el cuadro a continuación. En su respuesta a la Pregunta 3, explique cuáles puntos de contacto de la lista relacionada a continuación, fueron esenciales para llegar a su público objetivo y por qué.  En el reel creativo, debe mostrar al menos un ejemplo completo de cada punto de contacto que fue fundamental para el éxito del esfuerzo. Por ejemplo, si marca 10 casillas a continuación y 8 fueron clave para alcanzar los resultados y se explican como integrales en la Pregunta 3, esas 8 deben aparecer en el reel creativo. | | |
| Branded Content – Editorial | Marketing Digital - SEM | Impresos - Revista |
| Branded Content – Product Placement | Marketing Digital - SEO | Impresos - Periódico |
| Cine | Marketing Digital – Video corto (:15-3 min.) | Relaciones Públicas |
| Concursos | Marketing Digital – Redes Sociales: Orgánico | Radio |
| Marketing Digital – Afiliación | Marketing Digital – Redes Sociales: Pagado | Experiencia retail: Digital |
| Marketing Digital – Anuncios de audio | Marketing Digital – Anuncios de video | Experiencia retail: En la tienda |
| Marketing Digital – Promoción de Contenido | Correo Directo | Promoción de ventas, cupones & distribución |
| Marketing Digital – Publicidad Display | Eventos | Muestreo / Prueba |
| Marketing Digital –Correo electrónicol/Chatbots/Mensaje de Texto/Mensajes | Centros de salud / Punto de atención | Patrocinios – Entretenimiento |
| Marketing Digital - Juegos | Influenciador/ Líder de opinión | Patrocinios – Deportes |
| Marketing Digital - Influenciadores | Interactivo/ Sitio Web/ Aplicaciones | Patrocinios – Oportunidad Única |
| Marketing Digital - Basado en la ubicación | Marketing Interno/Oficinas | Street Marketing |
| Marketing Digital – Video largo  (3+ min.) | Programas de lealtad | Ferias comerciales, Comunicaciones comerciales, Compromiso profesional |
| Marketing Digital – Anuncios de Marketplace | OOH – Vallas publicitarias | TV |
| Marketing Digital – Movil | OOH – Otros al aire libre | Contenido generado por los usuarios & Reseñas |
| Marketing Digital – Product Placement | OOH - Transporte | Otros: |
| Marketing Digital –Publicidad display programática | Diseño de empaque y producto |
| Marketing Digital – Anuncios de video programáticos | Impresión- Publicación personalizada |

|  |  |
| --- | --- |
| **PRINCIPALES PUNTOS DE CONTACTO**  De la lista descrita anteriormente, seleccione los tres puntos de contacto de comunicación más integrales para su esfuerzo. Enumere en orden de más integral a menos integral. | |
| **PUNTO DE CONTACTO PRINCIPAL #1** *(Seleccione uno de los puntos de contacto de la tabla anterior.)* |  |
| **PUNTO DE CONTACTO PRINCIPAL #2**  *(Seleccione uno de los puntos de contacto de la tabla anterior o No Aplica.)* |  |
| **PUNTO DE CONTACTO PRINCIPAL #3**  *(Seleccione uno de los puntos de contacto de la tabla anterior o No Aplica.)* |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PLATAFORMAS DE REDES SOCIALES**  Seleccione de la lista a continuación todas las plataformas de redes sociales utilizadas en su esfuerzo. | | | |
| Blog  (Tumblr, Medium, etc.) | Discord | Facebook | Instagram |
| LinkedIn | Pandora | Pinterest | Reddit |
| Snapchat | Spotify | TikTok | Twitch |
| WeChat | WhatsApp | X | YouTube |
|  | No Aplica. | Otro: | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Requerimientos Adicionales** |  |
| Los jurados revisarán su caso escrito y los materiales creativos. Revise el **[Entry Kit](https://www.effiecolombia.com/)** como guía para completar su caso escrito y materiales creativos.  Además del formulario de inscripción escrito y los ejemplos creativos, se requieren datos adicionales en la [Plataforma de Inscripción](https://effie-colombia.acclaimworks.com/). Estos materiales respaldan la misión de Effie de liderar, inspirar y promover la práctica y a quienes practican la efectividad del marketing.  Las siguientes páginas describen la información adicional que se le pedirá que proporcione en la [Plataforma de Inscripción](https://effie-colombia.acclaimworks.com/) para enviar su caso. Los equipos pueden usar este documento para recopilar información de los miembros del equipo mientras preparan su inscripción. Asegúrese de tener el tiempo para ingresar estos datos en la Plataforma de Inscripción antes de la fecha límite prevista. | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ANTECEDENTES DEL CASO**  Esta información es para fines de investigación y base de datos. No será vista por los jurados | | | |
|  | | | |
| **TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO**  *Seleccione uno.* | | Bien tangible / servicio / otro | |
| **ESTATUS MARCA PRINCIPAL**  *Seleccione uno.* | | Marca Madre Existente / Nueva Marca Madre / No Aplica | |
| **ESTATUS SUBMARCA**  *Seleccione uno.* | | Submarca Existente / Nueva Submarca / No Aplica | |
| **PRODUCTO / SERVICIO NUEVO/EXISTENTE**  *Seleccione uno.* | | Nuevo / existente | |
| **ESTADO DE LA CATEGORÍA**  *¿El producto / servicio crea una nueva categoría o se une a una categoría existente? Seleccione uno.* | | Nueva Categoría / Categoría existente | |
| **USUARIO FINAL PRINCIPAL**  *Seleccione uno.* | | Propósito de negocio / Fines de consumidor / No aplica | |
| **CLASIFICACIÓN**  *Seleccione uno.* | | Mainstream / Lujo / No aplica | |
| **PUNTO DE COMPRA**  *Seleccione la opción que mejor describa cómo la audiencia compró su producto o donó a la causa promovida por su esfuerzo de marketing.* | | Solo venta en la tienda | |
| Solo comercio electrónico en línea | |
| Principalmente venta en la tienda con algo de comercio electrónico en línea | |
| Principalmente comercio electrónico con algo de ventas en la tienda | |
| Una cantidad significativa de ambos, tanto venta en la tienda como comercio electrónico. | |
| Otro | |
| No Aplica | |
| **SITUACIÓN DE LA COMPETENCIA**  *Seleccione la opción que mejor describa la situación de la competencia* | | Jugador dominante. Un competidor grande que tiene aproximadamente el 50% de participación de mercado o más. | |
| Jugador dominante con fuertes competidores. Uno o varios competidores con al menos un competidor con alrededor del 30% al 50% de participación de Mercado. | |
| Fragmentado. Uno o varios competidores, cada uno con aproximadamente un 30% de participación de mercado o menos. | |
| No aplica | |
| **MARCAS DE LA COMPETENCIA**  Proporcione las marcas que son competencia para su caso. Esto ayuda a garantizar que los jurados que trabajan con marcas de la competencia no evaluen su inscripción. Puede mencionar hasta seis marcas de la competencia o enumerar No competidores. (1 obligatorio, 6 máximo) | | | |
| **COMPETIDOR 1**  *Obligatorio.* | |  | |
| **COMPETIDOR 2**  *Opcional.* | |  | |
| **COMPETIDOR 3**  *Opcional.* | |  | |
| **COMPETIDOR 4**  *Opcional.* | |  | |
| **COMPETIDOR 5**  *Opcional.* | |  | |
| **COMPETIDOR 6**  *Opcional.* | |  | |
| **AUDIENCIA**  Comparta información sobre su audiencia principal a continuación. | | | |
| **GENERO DE LA AUDIENCIA**  *Seleccione uno.* | | Mujer / Hombre / Transgénero o No Binario /  No Aplica (no segmentamos por sexo). | |
| **EDAD DE LA AUDIENCIA**  *Seleccione todas las que aplican.* | | Niños de 12 años y menores / 13-17 años / 18-24 años / 25-34 años / 35-44 años / 45-54 años / 55-64 años / 65 años o más / No Aplica (no segmentamos por edad). | |
| **TIPO DE AUDIENCIA**  *Seleccione todas las que aplican.* | | Grupo cultural o étnico / Empleados / Padres / No Aplica/ Otro | |
| **COMPAÑÍAS DE MEDIOS**  Enumere las cinco empresas / propietarios de medios más integrales que formaron parte de su esfuerzo, ya sea como socio o plataforma en la que se desarrolló su trabajo. Si no se utilizaron compañias de medios en este esfuerzo, puede dejar esta pregunta en blanco. | | | |
| **COMPAÑÍA DE MEDIOS 1**  *Opcional.* | |  | |
| **COMPAÑÍA DE MEDIOS 2**  *Opcional.* | |  | |
| **COMPAÑÍA DE MEDIOS 3**  *Opcional.* | |  | |
| **COMPAÑÍA DE MEDIOS 4**  *Opcional.* | |  | |
| **COMPAÑÍA DE MEDIOS 5**  *Opcional.* | |  | |
| **SOCIOS DE INVESTIGACIÓN**  Indique los socios de investigación utilizados para este esfuerzo. Enumere hasta tres empresas. | | | |
| **SOCIO DE INVESTIGACIÓN 1**  *Obligatorio.* | |  | |
| **SOCIO DE INVESTIGACIÓN 2**  *Opcional.* | |  | |
| **SOCIO DE INVESTIGACIÓN 3**  *Opcional.* | |  | |
| **INVESTIGACIÓN**  Seleccione la investigación más importante realizada para su caso. Luego, seleccione toda la investigación realizada para su caso. | | | |
| **INVESTIGACIÓN PRINCIPAL**  *Seleccione uno.* | | Copy Test / Grupos focales / Neurociencia /  Pruebas de posicionamiento o concepto /  Estratégico (segmentación, estructura de mercado, U&A) / Seguimiento /  No aplica / Otro | |
| **INVESTIGACIÓN (TODAS)**  *Seleccione todas las que aplican.* | | Copy Test / Grupos focales / Neurociencia /  Pruebas de posicionamiento o concepto /  Estratégico (segmentación, estructura de mercado, U&A) / Seguimiento /  No aplica / Otro | |
| **INTELIGENCIA ARTIFICIAL (AI)** | | | |
| ¿En cuál de las siguientes áreas, si es el caso, la campaña utilizó Inteligencia Artificial?  Seleccione todas las que correspondan. | | * No aplica/No se utilizó * Ejecución de campañas (compra de anuncios automatizada, personalización de anuncios, etc.) * Desarrollo estrategico de la campaña (segmentación de audiencia, optimización de canales, etc.) * Ideación y creación de contenido * Copywriting y messaging * Estudios de mercado/audiencia e insights * Planeación de medios * Control de rendimiento * Análisis y aprendizaje post-campaña * Pruebas y validación (simulación de pruebas con usuarios, pruebas A/B impulsadas por IA, etc.) * Generación de vídeo e imágenes * Otros, por favor enumere: | |
| Explique como se utilizó la IA en desarrollar o ejecutar el trabajo. Estos datos son para fines de aprendizaje y no será visto por los jurados.  *(Máximo: 100 palabras)* | |  | |
| **OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE**  Effie se ha asociado con la Fundación PVBLIC para apoyar la **Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de la ONU** y sus **17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**. Ayúdenos a reconocer los logros de nuestra industria en la creación de cambios positivos seleccionando todos los Objetivos de Desarrollo Sostenible alineados con su esfuerzo. | | | |
| Energía asequible y no contaminante | Agua Limpia y Saneamiento | Acción por el clima | Trabajo decente y crecimiento económico |
| Igualdad de género | Salud y Bienestar | Industria, innovación e infraestructura | Vida Submarina |
| Vida de ecosistemas terrestres | Fin de la pobreza | Alianzas para lograr objetivos | Paz, justicia e instituciones sólidas |
| Educación de calidad | Reducción de desigualdades | Producción y consumo responsables | Ciudades y comunidades sostenibles |
| Hambre Cero | | No aplica | |
|  | |  | |

|  |  |
| --- | --- |
| Explique cómo se utilizaron uno o varios Objetivos de Desarrollo Sostenible en su trabajo.  *(Maximum: 100 words)* |  |
| Si el trabajo contó con una comunidad subrepresentada, ¿involucró a alguien de esa comunidad en el desarrollo de su trabajo? | * No Aplica * No * Si |
| Si es así, explique sus aportes y cómo adaptó su trabajo en consecuencia.  *(Maximum: 100 words)* |  |

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **MATERIALES PUBLICITARIOS** Todos los materiales proporcionados en esta sección deben enviarse con fines de publicación. No incluya información confidencial en el resumen público del caso o en la declaración de efectividad |
|  |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| **RESUMEN PÚBLICO DEL CASO DE 90 PALABRAS**  Proporcione un “snapshot”de la efectividad de su caso. El resumen debe redactarse como si fuera a ser juzgado. Utilizando al menos tres oraciones completas, resuma el caso y su objetivo. Indique los objetivos y cómo la evidencia de los resultados se relaciona directamente con esos objetivos (números concretos o porcentajes frente a términos generales como "ventas récord" o "gran éxito"). Piense en el resumen del caso como un tweet largo, un mini-caso.  El resumen del caso se publicará en el **Case Database**. También se puede utilizar con fines promocionales y no debe contener información confidencial.  *(Máximo: 90 palabras)* | |
| Respuesta. | |
| **DECLARACIÓN DE EFECTIVIDAD**  Favor proporcione una breve declaración sobre la efectividad de su caso.  La intención de esta declaración es proporcionar una mejor comprensión de por qué su trabajo fue digno de ser finalista o de un premio. Es una oportunidad para mostrar el éxito de su esfuerzo. Puede optar por mencionar su resultado más importante, por qué el esfuerzo fue efectivo o significativo para la marca, el aprendizaje más importante que se extrajo de este caso o un dato interesante / divertido sobre el trabajo.  Si su caso es ganador, puede mostrarse en pantalla en la ceremonia de premiación o en la promoción de su caso si es finalista o ganador  Ejemplos:   * Se aumentó la familiaridad del 24% al 62% en la audiencia principal de juegos. * Obtuvo más de 600 millones de impresiones de medios en tan solo 8 semanas. * Trajo nuevos usuarios a una categoría que decrecía y aumentó las interacciones sociales.   *(Máximo: 15 palabras)* | |
| Respuesta. | |
| **CHECKLIST DE OTROS MATERIALES DE PUBLICIDAD**  *Los siguientes materiales deberán cargarse en la Plataforma de inscripción.* | |
|  | **IMAGEN PRINCIPAL DE PUBLICIDAD**  *Suba una imagen de alta resolución (.jpg / .jpeg) de su trabajo creativo que mejor represente la esencia de su caso. Esta es la imagen que Effie utilizará con fines publicitarios.* |
|  | **LOGOS DE LAS EMPRESAS**  *Cargue un logo para CADA una de las agencias líderes acreditadas (1 obligatorio, 2 como máximo) y los anunciantess (1 obligatorio, 2 como máximo). Puede cargar versiones .ai / .eps de alta resolución O versiones .jpg / .jpeg de baja resolución.*  **FOTO DEL EQUIPO (OPCIONAL)**  *Cargue las fotos del equipo de la agencia líder y del equipo del anunciante. Puede subir máximo dos fotos, una para agencia líder y otra para anunciante. Sólo puede enviar una tercera o cuarta foto de equipo si se tiene una segunda agencia o anunciante líder.*  *Las fotos del equipo pueden aparecer en línea y en la Ceremonia de los Effie Awards. Las fotos pueden ser del anunciante/agencia juntos o aparecer por separado. Es preferible subir la foto del equipo en el momento de la inscripción, si no tiene una foto del equipo disponible, puede dejar este campo vacío. Las fotos de equipo no son obligatorias, pero se recomiendan encarecidamente.* |
| *Recordatorio: Los ejemplos creativos proporcionados para la evaluación también se harán públicos para todos los finalistas y ganadores. Estos detalles se describen en la sección Material de Juzgamiento de esta plantilla.* | |

|  |
| --- |
| **CRÉDITOS COMO ORGANIZACIÓN**  Los jurados no ven esta información. Effie celebrará públicamente a todas las empresas e individuos acreditados si su caso se convierte en finalista o ganador.  Todas las inscripciones realizadas desde una agencia o anunciante deben incluir el mismo nombre exacto para garantizar que la empresa sea reconocida como tal. Comuníquese con su equipo ejecutivo / corporativo, departamento de relaciones públicas y otros equipos que participan en la competencia de este año desde su agencia para asegurarse de ingresar el nombre de cada agencia de manera precisa y consistente.  **Los créditos no se pueden eliminar ni reemplazar después de que se finaliza la inscripción.** Es fundamental que los cargos directivos revisen los créditos para verificar su precisión. Como confirmación, se requiere que ellos firmen el Formulario de autorización y verificación, indicando que los créditos son precisos y completos. Se pueden aceptar adiciones si hay espacio disponible. El proceso para modificar una entrada requiere mucho tiempo y es riguroso e incurrirá en una tarifa de $500.000+IVA por solicitud. No se aceptarán adiciones después de marzo 10. Consulte el Entry Kit para obtener más información sobre los créditos.  **No es responsabilidad de Effie Colombia el cambiar/modificar nombres de agencias y anunciantes que sean escritos de forma diferente (Ej. Anda, Anda Colombia). Si existen errores en los créditos posterior a marzo 10, la agencia líder deberá pagar una tarifa de $1.500.000+IVA para modificar y uniformizar los nombres de las empresas inscritas en sus casos** |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **AGENCIA(S) LÍDER(ES)**  Los participantes tienen la opción de acreditar un **máximo de dos agencias líderes** (una obligatoria). Si acredita a una segunda agencia líder, ambas agencias recibirán el mismo reconocimiento por parte de Effie Worldwide tanto en los materiales publicitarios como en el **Effie Index**. Para ser considerado como una segunda agencia líder, debe certificar que el trabajo realizado por cada agencia tuvo el mismo peso y que cada agencia merece el mismo reconocimiento.  Las agencias líderes se consideran definitivas al momento del registro y no pueden cambiarse después del cierre de inscripción. No puede agregar ni eliminar una segunda agencia principal después del registro. | | |
| **AGENCIA LIDER #1 (Obligatorio)** | | |
| **AGENCIA LIDER #1 (Obligatorio)** | | |
| **NOMBRE DE LA EMPRESA** |  | |
| **DIRECCIÓN** |  | |
| **TIPO DE COMPAÑIA**  *Seleccione uno.* | *Agencia: Identidad de marca*  *Agencia: Business-to-Business (B2B)*  *Agencia: Data / Programática*  *Agencia: Diseño*  *Agencia: Digital / Interactiva*  *Agencia: Marketing directo*  *Agencia: Experiencial / Eventos (BTL)*  *Agencia: Full Service*  *Agencia: Guerilla*  *Agencia: Salud   Agencia: In-House*  *Agencia: Medios*  *Agencia: Multicultural*  *Agencia: Performance Marketing Agencia: Producción*  *Agencia: Promocional*  *Agencia: Relaciones Públicas*  *Agencia: Shopper Marketing / Commerce*  *Agencia: Otro* | *MarTech*  *Marca / Cliente*  *Consultoría*  *Institución Educativa*  *Sin ánimo de lucro*  *Canales*  *Compañias de investigación*  *Comercio*  *Startup Otro* |
| **TAMAÑO DE LA EMPRESA**  *Seleccione uno.* | *1-50 empleados / 51-200 empleados / 201-500 empleados / 500+ empleados* | |
| **SITIO WEB** |  | |
| **RED DE AGENCIAS** |  | |
| **HOLDING EMPRESARIAL** |  | |
| **CONTACTO PRINCIPAL**  *Este contacto se considerará un punto de contacto secundario en esta inscripción en caso de que haya alguna pregunta / problema y no se pueda localizar al contacto del participante. A este contacto también se le enviará una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador, junto con información clave sobre cómo celebrar su éxito. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
| **CONTACTO DE RELACIONES PUBLICAS DE LA AGENCIA**  *Este contacto debe ser la persona que maneja las relaciones públicas de su agencia. Este contacto puede recibir una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
| **CEO / CONTACTO EJECUTIVO**  *Este contacto puede recibir una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador, pero no se agregará a nuestras listas de correo. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
|  | | |
| **AGENCIA LIDER #2 (Opcional)** | | |
| **NOMBRE DE LA EMPRESA** |  | |
| **DIRECCIÓN** |  | |
| **TIPO DE COMPAÑIA**  *Seleccione uno.* | *Agencia: Identidad de marca*  *Agencia: Business-to-Business (B2B)*  *Agencia: Data / Programática*  *Agencia: Diseño*  *Agencia: Digital / Interactiva*  *Agencia: Marketing directo*  *Agencia: Experiencial / Eventos (BTL)*  *Agencia: Full Service*  *Agencia: Guerilla*  *Agencia: Salud   Agencia: In-House*  *Agencia: Medios*  *Agencia: Multicultural*  *Agencia: Performance Marketing Agencia: Producción*  *Agencia: Promocional*  *Agencia: Relaciones Públicas*  *Agencia: Shopper Marketing / Commerce*  *Agencia: Otro* | *MarTech*  *Marca / Cliente*  *Consultoría*  *Institución Educativa*  *Sin ánimo de lucro*  *Canales*  *Compañias de investigación*  *Comercio*  *Startup Otro* |
| **TAMAÑO DE LA EMPRESA**  *Seleccione uno.* | *1-50 empleados / 51-200 empleados / 201-500 empleados / 500+ empleados* | |
| **SITIO WEB** |  | |
| **RED DE AGENCIAS** |  | |
| **HOLDING EMPRESARIAL** |  | |
| **CONTACTO PRINCIPAL**  *Este contacto se considerará un punto de contacto secundario en esta inscripción en caso de que haya alguna pregunta / problema y no se pueda localizar al contacto del participante. A este contacto también se le enviará una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador, junto con información clave sobre cómo celebrar su éxito. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
| **CONTACTO DE RELACIONES PUBLICAS DE LA AGENCIA**  *Este contacto debe ser la persona que maneja las relaciones públicas de su agencia. Este contacto puede recibir una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
| **CEO / CONTACTO EJECUTIVO**  *Este contacto puede recibir una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador, pero no se agregará a nuestras listas de correo. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ANUNCIANTE(S)**  Los participantes deben acreditar **al menos una empresa como anunciante**. Si hubo dos clientes involucrados en el caso, acredite al segundo cliente en el espacio designado a continuación. Si su caso es un finalista o ganador, ambos clientes recibirán igual reconocimiento en toda la publicidad y en el **Effie Index.**  Tenga en cuenta que para fines publicitarios, se reconocen tanto el nombre de la marca (como se ingresó cuando crearon el caso) como la Compañía del cliente (que se enumera a continuación). Si su marca tiene una empresa matriz global, ingrese a la empresa anunciante aquí (vs. la marca). | | |
|  | | |
| **ANUNCIANTE #1 (Obligatorio)** | | |
| **NOMBRE DE LA EMPRESA** |  | |
| **DIRECCIÓN** |  | |
| **TIPO DE COMPAÑIA**  *Seleccione uno.* | *Agencia: Identidad de marca*  *Agencia: Business-to-Business (B2B)*  *Agencia: Data / Programática*  *Agencia: Diseño*  *Agencia: Digital / Interactiva*  *Agencia: Marketing directo*  *Agencia: Experiencial / Eventos (BTL)*  *Agencia: Full Service*  *Agencia: Guerilla*  *Agencia: Salud   Agencia: In-House*  *Agencia: Medios*  *Agencia: Multicultural*  *Agencia: Performance Marketing Agencia: Producción*  *Agencia: Promocional*  *Agencia: Relaciones Públicas*  *Agencia: Shopper Marketing / Commerce*  *Agencia: Otro* | *MarTech*  *Marca / Cliente*  *Consultoría*  *Institución Educativa*  *Sin ánimo de lucro*  *Canales*  *Compañias de investigación*  *Comercio*  *Startup Otro* |
| **TAMAÑO DE LA EMPRESA**  *Seleccione uno.* | *1-50 empleados / 51-200 empleados / 201-500 empleados / 500+ empleados* | |
| **SITIO WEB** |  | |
| **RED DEL ANUNCIANTE** |  | |
| **CONTACTO PRINCIPAL**  *Este contacto se considerará el principal punto de contacto del cliente.A este contacto también se le enviará una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador, junto con información clave sobre cómo celebrar su éxito. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE COMPLETO** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
| **CEO / CONTACTO EJECUTIVO**  *Este contacto puede recibir una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador, pero no se agregará a nuestras listas de correo. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
|  | | |
| **ANUNCIANTE #2 (Opcional)** | | |
| **NOMBRE DE LA EMPRESA** |  | |
| **DIRECCIÓN** |  | |
| **TIPO DE COMPAÑIA**  *Seleccione uno.* | *Agencia: Identidad de marca*  *Agencia: Business-to-Business (B2B)*  *Agencia: Data / Programática*  *Agencia: Diseño*  *Agencia: Digital / Interactiva*  *Agencia: Marketing directo*  *Agencia: Experiencial / Eventos (BTL)*  *Agencia: Full Service*  *Agencia: Guerilla*  *Agencia: Salud   Agencia: In-House*  *Agencia: Medios*  *Agencia: Multicultural*  *Agencia: Performance Marketing Agencia: Producción*  *Agencia: Promocional*  *Agencia: Relaciones Públicas*  *Agencia: Shopper Marketing / Commerce*  *Agencia: Otro* | *MarTech*  *Marca / Cliente*  *Consultoría*  *Institución Educativa*  *Sin ánimo de lucro*  *Canales*  *Compañias de investigación*  *Comercio*  *Startup Otro* |
| **TAMAÑO DE LA EMPRESA**  *Seleccione uno.* | *1-50 empleados / 51-200 empleados / 201-500 empleados / 500+ empleados* | |
| **SITIO WEB** |  | |
| **RED DEL ANUNCIANTE** |  | |
| **CONTACTO PRINCIPAL**  *Este contacto se considerará el principal punto de contacto del segundo cliente. A este contacto también se le enviará una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador, junto con información clave sobre cómo celebrar su éxito. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
| **CEO / CONTACTO EJECUTIVO**  *Este contacto puede recibir una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador, pero no se agregará a nuestras listas de correo. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **EMPRESAS CONTRIBUYENTES**  Los participantes deben acreditar a todos los socios estratégicos que hicieron parte del caso. Puede enumerar hasta **cuatro empresas contribuyentes.**  Se contactará a los contactos principales de la empresa contribuyente si el caso es ganador y no se incluirá en la lista pública. | | |
|  | | |
| **EMPRESA CONTRIBUYENTE #1 (Opcional)** | | |
| **NOMBRE DE LA EMPRESA** |  | |
| **DIRECCIÓN** |  | |
| **TIPO DE COMPAÑIA**  *Seleccione uno.* | *Agencia: Identidad de marca*  *Agencia: Business-to-Business (B2B)*  *Agencia: Data / Programática*  *Agencia: Diseño*  *Agencia: Digital / Interactiva*  *Agencia: Marketing directo*  *Agencia: Experiencial / Eventos (BTL)*  *Agencia: Full Service*  *Agencia: Guerilla*  *Agencia: Salud   Agencia: In-House*  *Agencia: Medios*  *Agencia: Multicultural*  *Agencia: Performance Marketing Agencia: Producción*  *Agencia: Promocional*  *Agencia: Relaciones Públicas*  *Agencia: Shopper Marketing / Commerce*  *Agencia: Otro* | *MarTech*  *Marca / Cliente*  *Consultoría*  *Institución Educativa*  *Sin ánimo de lucro*  *Canales*  *Compañias de investigación*  *Comercio*  *Startup Otro* |
| **TAMAÑO DE LA EMPRESA**  *Seleccione uno.* | *1-50 empleados / 51-200 empleados / 201-500 empleados / 500+ empleados* | |
| **SITIO WEB** |  | |
| **RED** |  | |
| **HOLDING EMPRESARIAL** |  | |
| **CONTACTO PRINCIPAL**  *Este contacto se considerará el principal punto de contacto de la empresa contribuyente. A este contacto también se le enviará una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador, junto con información clave sobre cómo celebrar su éxito. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
| **CEO/CONTACTO EJECUTIVO**  *Este contacto puede recibir una nota de felicitación si su participación es finalista/ganadora, pero no se agregará a nuestras listas de correo. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
|  |  | |
| **EMPRESA CONTRIBUYENTE #2 (Opcional)** | | |
| **NOMBRE DE LA EMPRESA** |  | |
| **DIRECCIÓN** |  | |
| **TIPO DE COMPAÑIA**  *Seleccione uno.* | *Agencia: Identidad de marca*  *Agencia: Business-to-Business (B2B)*  *Agencia: Data / Programática*  *Agencia: Diseño*  *Agencia: Digital / Interactiva*  *Agencia: Marketing directo*  *Agencia: Experiencial / Eventos (BTL)*  *Agencia: Full Service*  *Agencia: Guerilla*  *Agencia: Salud   Agencia: In-House*  *Agencia: Medios*  *Agencia: Multicultural*  *Agencia: Performance Marketing Agencia: Producción*  *Agencia: Promocional*  *Agencia: Relaciones Públicas*  *Agencia: Shopper Marketing / Commerce*  *Agencia: Otro* | *MarTech*  *Marca / Cliente*  *Consultoría*  *Institución Educativa*  *Sin ánimo de lucro*  *Canales*  *Compañias de investigación*  *Comercio*  *Startup Otro* |
| **TAMAÑO DE LA EMPRESA**  *Seleccione uno.* | *1-50 empleados / 51-200 empleados / 201-500 empleados / 500+ empleados* | |
| **SITIO WEB** |  | |
| **RED** |  | |
| **HOLDING EMPRESARIAL** |  | |
| **CONTACTO PRINCIPAL**  *Este contacto se considerará el principal punto de contacto de la segunda empresa contribuyente. A este contacto también se le enviará una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador, junto con información clave sobre cómo celebrar su éxito. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
| **CEO/CONTACTO EJECUTIVO**  *Este contacto puede recibir una nota de felicitación si su participación es finalista/ganadora, pero no se agregará a nuestras listas de correo. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
| **ional)** | | |
| **EMPRESA CONTRIBUYENTE #3 (Opcional)** | | |
| **NOMBRE DE LA EMPRESA** |  | |
| **DIRECCIÓN** |  | |
| **TIPO DE COMPAÑIA**  *Seleccione uno.* | *Agencia: Identidad de marca*  *Agencia: Business-to-Business (B2B)*  *Agencia: Data / Programática*  *Agencia: Diseño*  *Agencia: Digital / Interactiva*  *Agencia: Marketing directo*  *Agencia: Experiencial / Eventos (BTL)*  *Agencia: Full Service*  *Agencia: Guerilla*  *Agencia: Salud   Agencia: In-House*  *Agencia: Medios*  *Agencia: Multicultural*  *Agencia: Performance Marketing Agencia: Producción*  *Agencia: Promocional*  *Agencia: Relaciones Públicas*  *Agencia: Shopper Marketing / Commerce*  *Agencia: Otro* | *MarTech*  *Marca / Cliente*  *Consultoría*  *Institución Educativa*  *Sin ánimo de lucro*  *Canales*  *Compañias de investigación*  *Comercio*  *Startup Otro* |
| **TAMAÑO DE LA EMPRESA**  *Seleccione uno.* | *1-50 empleados / 51-200 empleados / 201-500 empleados / 500+ empleados* | |
| **SITIO WEB** |  | |
| **RED** |  | |
| **HOLDING EMPRESARIAL** |  | |
| **CONTACTO PRINCIPAL**  *Este contacto se considerará el principal punto de contacto de la tercera empresa contribuyente. A este contacto también se le enviará una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador, junto con información clave sobre cómo celebrar su éxito. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
| **CEO/CONTACTO EJECUTIVO**  *Este contacto puede recibir una nota de felicitación si su participación es finalista/ganadora, pero no se agregará a nuestras listas de correo. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
|  | | |
| **EMPRESA CONTRIBUYENTE #4 (Opcional)** | | |
| **NOMBRE DE LA EMPRESA** |  | |
| **DIRECCIÓN** |  | |
| **TIPO DE COMPAÑIA**  *Seleccione uno.* | *Agencia: Identidad de marca*  *Agencia: Business-to-Business (B2B)*  *Agencia: Data / Programática*  *Agencia: Diseño*  *Agencia: Digital / Interactiva*  *Agencia: Marketing directo*  *Agencia: Experiencial / Eventos (BTL)*  *Agencia: Full Service*  *Agencia: Guerilla*  *Agencia: Salud   Agencia: In-House*  *Agencia: Medios*  *Agencia: Multicultural*  *Agencia: Performance Marketing Agencia: Producción*  *Agencia: Promocional*  *Agencia: Relaciones Públicas*  *Agencia: Shopper Marketing / Commerce*  *Agencia: Otro* | *MarTech*  *Marca / Cliente*  *Consultoría*  *Institución Educativa*  *Sin ánimo de lucro*  *Canales*  *Compañias de investigación*  *Comercio*  *Startup Otro* |
| **TAMAÑO DE LA EMPRESA**  *Seleccione uno.* | *1-50 empleados / 51-200 empleados / 201-500 empleados / 500+ empleados* | |
| **SITIO WEB** |  | |
| **RED** |  | |
| **HOLDING EMPRESARIAL** |  | |
| **CONTACTO PRINCIPAL**  *Este contacto se considerará el principal punto de contacto de la cuarta empresa contribuyente. A este contacto también se le enviará una nota de felicitación si su caso es finalista / ganador, junto con información clave sobre cómo celebrar su éxito. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |
| **CEO/CONTACTO EJECUTIVO**  *Este contacto puede recibir una nota de felicitación si su participación es finalista/ganadora, pero no se agregará a nuestras listas de correo. Este nombre no aparecerá en la lista pública.* | | |
| **NOMBRE** |  | |
| **CARGO** |  | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | |
| **TELÉFONO** |  | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CRÉDITOS INDIVIDUALES**  En cada inscripción puede acreditar hasta diez personas principales y treinta personas secundarias que contribuyeron al caso. Estas personas deben ser miembros actuales o anteriores del equipo de las empresas acreditadas.  La política de Effie es honrar a aquellos acreditados en el momento de la participación si el caso es finalista o ganador. Por lo tanto, no puede eliminar ni reemplazar créditos individuales después de que se haya enviado la inscripción.  Se pueden realizar adiciones si hay espacio disponible. El proceso para modificar una entrada requiere mucho tiempo y es riguroso e incurrirá en una tarifa de $500.000+IVA por solicitud. No se aceptarán adiciones después de marzo 10. Consulte el Entry Kit para obtener más información sobre los créditos. | | | |
|  | | | |
| **CRÉDITOS INDIVIDUALES PRIMARIOS**  Las personas aparecen en lugares donde se publican los créditos y el espacio es limitado, incluido el Case Database. Los créditos deben ser miembros del equipo actual o anterior de las empresas acreditadas.  Máximo 10 créditos primarios. | | | |
| **CREDITO INDIVIDUAL PRINCIPAL #1** | | **CREDITO INDIVIDUAL PRINCIPAL #2** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CREDITO INDIVIDUAL PRINCIPAL #3** | | **CREDITO INDIVIDUAL PRINCIPAL #4** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CREDITO INDIVIDUAL PRINCIPAL #5** | | **CREDITO INDIVIDUAL PRINCIPAL #6** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CREDITO INDIVIDUAL PRINCIPAL #7** | | **CREDITO INDIVIDUAL PRINCIPAL #8** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CREDITO INDIVIDUAL PRINCIPAL #9** | | **CREDITO INDIVIDUAL PRINCIPAL #10** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CRÉDITOS INDIVIDUALES SECUNDARIOS**  Las personas solo aparecen en el Case Database y no aparecen en ningún otro lugar. Los créditos deben ser miembros del equipo actual o anterior de las empresas acreditadas. Máximo 30 créditos secundarios. | | | | | |
| **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #1** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #2** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #3** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #4** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #5** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #6** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #7** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #8** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #9** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #10** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #11** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #12** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #13** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #14** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #15** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #16** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #17** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #18** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #19** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #20** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #21** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #22** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #23** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #24** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #25** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #26** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #27** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #28** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #29** | | **CRÉDITO INDIVIDUAL SECUNDARIO #30** | |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  | **Correo** |  |

|  |
| --- |
| **PERMISOS Y AUTORIZACIONES**  Effie Worldwide es sinónimo de efectividad del marketing, destacando las ideas que funcionan y fomentando un diálogo reflexivo sobre los promotores de la efectividad en marketing. Para ayudar a cumplir esta misión y brindar aprendizaje a la industria, Effie confía en la disposición de los participantes de compartir sus casos finalistas y ganadores con la industria.  Favor tener en cuenta: la configuración de permisos de publicación solo se aplica al caso escrito. Se publicará el material creativo si su esfuerzo es finalista o ganador. Consulte el **Entry Kit** para obtener todos los detalles. |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PUBLICACIÓN DEL CASO**  Para apoyar la misión de Effie Worldwide los finalistas y ganadores se presentan como parte de los programas educativos de Effie, incluyendo el Case Database. Seleccione las opciones de permiso de publicación para su caso escrito (elija una). Revise todos los detalles sobre las opciones de publicación y la confidencialidad en el **Entry Kit**. | | |
| Publicar mi caso escrito como fue presentado | | Publicar mi caso escrito como una versión editada  *Nota: puede redactar cualquier información confidencial; sin embargo, no puede redactar ninguna sección en su totalidad, incluidos los resultados.* |
|  | **FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN Y VERIFICACIÓN**  **Descargue este formulario en la Plataforma de inscripción después de haber completado la configuración de Permiso de publicación y Créditos individuales y de la empresa.** Descargue y firme el formulario de autorización y verificación, confirmando la exactitud de la información del caso y la autorización de envío. Este formulario garantiza que la empresa y los créditos individuales han sido revisados minuciosamente por el liderazgo senior para garantizar que todos los socios estratégicos claves sean acreditados adecuadamente para el Effie Index y el reconocimiento de premios.  El formulario de autorización y verificación debe estar firmado por una agencia y un ejecutivo del anunciante en un puesto de liderazgo de departamento o de cuenta (por ejemplo, jefe de planificación de cuentas, jefe de servicios al cliente, director de cuentas de grupo, etc.). Este documento debe ser revisado cuidadosamente en su totalidad y firmado en el espacio designado al final del documento.  Se debe cargar un formulario por separado para cada inscripción. Una vez firmado, deberá subirlo a la Plataforma de inscripción. | |
|  | **TÉRMINOS Y REGLAS DE LA COMPETENCIA**  Acepte los términos y reglas de la competencia.  \*Cualquier material enviado en el transcurso de la participación en los premios pasa a ser propiedad de Effie Worldwide y no será devuelto. Usted acepta la política de publicación indicada anteriormente.  \*Declara y garantiza que los Trabajos enviados son trabajos originales suyos y precisos, y que no infringen los derechos personales o de propiedad ni dan lugar a ninguna reclamación por parte de terceros, incluidas, entre otras, reclamaciones basadas en derechos de autor, marcas comerciales, patentes, difamación, lesiones físicas o invasión de la privacidad o publicidad. Además, si en cualquier momento un tercero presenta una queja o reclamación relacionada con cualquiera de los trabajos, ya sea una queja legal formal o de otro tipo, el usuario cooperará plenamente con Effie Worldwide para responder y defenderse de dicha queja o reclamación, y eximirá a Effie Worldwide de toda responsabilidad ante dicha queja o reclamación.  \*Cuando así lo exija la ley o un contrato, deberá obtener la autorización de todas las personas que aparezcan en cualquiera de los trabajos. El usuario no podrá aceptar ninguna restricción, limitación o derecho de revisión solicitado o impuesto por ninguna persona, incluidos modelos, propietarios de bienes que aparezcan en los trabajos u otros. Deberá informar inmediatamente a Effie Worldwide de cualquier solicitud o intento de imposición de este tipo. Si hace cualquier uso posterior o de otro tipo en cualquiera de los trabajos, será el único responsable de obtener cualquier exención necesaria de cualquier modelo, persona o propietario de bienes que aparezcan en los trabajos y mantendrá a Effie Worldwide indemne de cualquier reclamación por parte de cualquier persona, que surja de cualquier uso posterior o de otro tipo.  \*Certifica que la información presentada para este caso es una descripción verdadera y precisa de los objetivos y resultados del caso, y que se desarrolló entre el 1 de enero de 2024 y el 31 de Diciembre de 2024 en Colombia. El caso constituye un permiso para ser incluido en un conjunto de datos para fines de investigación de Effie Worldwide que no violan la confidencialidad.  \*Los créditos que envíe se consideran definitivos y no se cambiarán por ningún motivo, incluso si la agencia y/o el cliente experimenta un cambio de nombre y/o fusión después del momento de la inscripción. La información que se envíe en la sección de créditos podrá ser publicada y/o aparecer en certificados de reconocimiento.  Al participar en la competencia, todas las direcciones de correo electrónico proporcionadas se agregarán a la lista de correo de Effie Worldwide y podrán recibir correos electrónicos sobre noticias de la competencia, eventos del jurado, contenidos, etc. Las personas pueden optar por no participar en la lista de correo a través del enlace para cancelar la suscripción dentro de cualquier correo electrónico. Usted ha acreditado a todas las personas que contribuyeron al trabajo que representa cada caso. Las decisiones de Effie Worldwide en todos los asuntos relacionados con la competencia serán definitivas y vinculantes. | |