



Categorías

2026

Estructura de categorías

Categorías de Industria

Alimentos
 Automotriz
 Bebidas Alcohólicas
 Bebidas no Alcohólicas
 Belleza, Moda y Accesorios
 Compañías de Medios y Entretenimiento
 Cuidado de Mascotas
 Cultura y Arte
 Deportes y Entretenimiento **¡NUEVA!**
 Educación y Formación
 Gobierno y Servicios Públicos
 Higiene y Cuidado Personal
 Internet y Telecomunicaciones
 Juegos y Deportes Electrónicos
 Nuevo Producto/Servicio: Extensión de Línea
 Nuevo Producto/Servicio: Lanzamientos
 Productos y Servicios para el Cuidado de la Salud y Bienestar
 Productos y Servicios del Hogar
 Restaurantes y Comida Rápida
 Retail
 Seguros
 Servicios de Entrega y/o Domicilios
 Servicios Financieros
 Snacks y Postres
 Software y Aplicaciones
 Transporte, Viajes y Turismo

Categorías Especiales

Marketing de Precisión
 Marketing a Jóvenes
Branded Content y Marketing Experiencial
 Branded Content
 Marketing Experiencial - Productos
 Marketing Experiencial - Servicios
Comercio y Shopper
 Comercio Digital
 Omnichannel Shopper Solution
 Retail Media
Digital
 Engaged Community
 Influencer Marketing
 Inteligencia Artificial (IA)
 Performance Marketing
 Social Media
Eventos Actuales y Anuales
 Marketing Estacional
 Real Time Marketing
 Respuesta a la Crisis
Marketing Innovation
 Marketing Innovation Solutions
Medios
 Data Driven Media
 Gran Idea de Medios
Logros de Negocio
 Bajo Presupuesto
 David y Goliat
 Éxito Sostenido
 Promociones
 Renacimiento
 Reputación Corporativa
Positive Change
 Positive Change Ambiental (Marcas/ Sin Ánimo de lucro)
 Positive Change Bien Social (Marcas/ Sin Ánimo de lucro/ Diversidad, Equidad e Inclusión)



Categorías de Industria

Alimentos

Alimentos frescos, empacados y congelados.

(Para snacks, postres y golosinas, revise la categoría Snacks, Postres y Golosinas).

Automotriz

Autos, camiones, motocicletas, así como los productos y servicios relacionados con la categoría, tales como: gasolina, gas natural vehicular, aceites para motor, neumáticos, baterías para vehículos, pinturas, lubricación, mejoras, etc.

Bebidas Alcohólicas

Cerveza, champaña, ron, tequila, vodka, vino, aguardiente, aperitivos, licores, etc.

Bebidas no Alcohólicas

Gaseosas, café, té, jugos, leche, sustitutos de la leche, agua, bebidas energizantes, agua con gas, etc.

Belleza, Moda y Accesorios

Incluye cosméticos, fragancias, productos para el pelo y uñas, tratamientos para la piel, maquillaje. Joyería, ropa, carteras, accesorios, zapatos. Incluye servicios como salones de belleza, spas, etc.

Compañías de Medios y Entretenimiento

Incluye todas las formas de entretenimiento, cadenas de TV, servicios de streaming, websites (entretenimiento, estilo de vida, noticias, comercio), revistas, periódicos, estaciones de radio.

Cuidado de Mascotas

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

Cultura y Arte

Museos, obras de teatro, experiencias inmersivas, festivales y organizaciones de música, conciertos, festivales culturales y/o de teatro.

Deportes y Entretenimiento ¡NUEVA!

Incluye todo tipo de entretenimiento, como películas, programas de televisión, podcasts, libros, música, cómics, juegos, juguetes, aplicaciones de entretenimiento, etc. Eventos deportivos como el mundial de fútbol, equipos deportivos, etc.

Educación y Formación

Incluye todas las organizaciones e instituciones educativas de formación profesional; programas de desarrollo, capacitación, sitios de búsqueda de empleo y/o carrera, etc.

Gobierno y Servicios Públicos

Comunicaciones de mercadeo relacionadas al desarrollo económico del estado o el municipio, loterías, fuerza civil, diplomática y fuerzas armadas, parques y bibliotecas. Incluye mensajes políticos y comunicaciones dirigidas a grupos comerciales de interés. Servicios públicos como acueducto y alcantarillado, energía y gas natural.



Categorías de Industria

Higiene y Cuidado personal

Jabones, cuidado oral, cremas y limpiadores para la cara y el cuerpo, productos básicos para el cuidado de ojos y oídos (copitos de algodón, gotas para ojos) desodorantes, productos de higiene femenina, máquinas de afeitar, crema de afeitar, tinturas, etc. (ítems focalizados en belleza deben inscribirse en la categoría de Belleza, Moda y Accesorios).

Internet y Telecomunicaciones

Redes de telefonía móvil, servicios de telefonía celular, servicio de internet, servicios en línea, portales, paquetes de comunicación (internet, teléfono y TV), etc.

Juegos y Deportes Electrónicos

Todas las formas de deportes electrónicos y videojuegos para uno o varios jugadores, incluyendo realidad virtual, arcade, consolas, dispositivos móviles, en línea y juegos de computador.

Nuevo Producto o Servicio: Extensión de Línea

Esfuerzos utilizados para apoyar una variación de un producto existente que comparte el mismo nombre de la marca y en la misma categoría que el producto existente y que tiene las mismas características de la marca principal, pero ofrece un nuevo beneficio (sabor, tamaño, empaque, etc.).

Nuevas extensiones pueden entrar en esta categoría o en alguna categoría de industria. Abordar la situación de la categoría, cómo su producto/servicio fue nuevo y la situación que enfrentó como resultado de ser nuevo. Por ejemplo, qué específicamente fue nuevo? Por qué la novedad importó?

Nuevo Producto/Servicio: Lanzamientos

Esfuerzos para introducir un nuevo producto o servicio que pertenezca a cualquier categoría, que no sea una extensión de línea. Nuevas marcas/productos en una nueva categoría deben participar en esta categoría en vez de su categoría de industria.

Aborde la situación de la categoría y como su producto/servicio fue nuevo y la situación que enfrentó como resultado de ser nuevo. Por ejemplo: ¿Qué específicamente fue nuevo? ¿Por qué importó la novedad?

Productos y Servicios para el Cuidado de la Salud y Bienestar

Productos farmacéuticos, OTC, suplementos, servicios médicos. Educación para la salud y programas de prevención de enfermedades que refuerzan la salud y el bienestar de los consumidores.

Productos y servicios para el cuidado de la salud y una vida saludable. Incluye productos de salud digitales, fitness trackers, apps de salud/fitness, equipos para ejercicios, vitaminas, barras y bebidas energéticas; estudios de fitness, programas para bajar de peso/fitness.

Productos y Servicios del hogar

Electrodomésticos, productos, materiales, herramientas y servicios relacionados con el hogar y la construcción, así como empresas y proyectos del sector inmobiliario. Productos como detergentes, jabones, blanqueadores, escobas, suavizantes, quitamanchas, productos antigrasa, productos especializados en aseo de cocina, cuidado de la madera y pisos, etc.



Categorías de Industria

Restaurantes y Comida Rápida

Restaurantes y establecimientos de comidas rápidas, comida casual, cualquier tipo de restaurante puede participar.

Retail

Compañías de retail (en línea o / directas) con mercancía específica o general. Ejemplo: tiendas por departamento, tiendas de ropa, calzado y/o joyería, gafas, tiendas de alimentos, tiendas de libros, discounters, tiendas de especialidades, tiendas de conveniencia.

Seguros

Marketing que promueve productos o servicios específicos relacionados con los seguros y las capacidades de las instituciones financieras que ofrecen estos servicios. Son elegibles todos los tipos de seguros (hogar, vehículos, financiero, de vida, de viaje, de empresa, etc).

Servicios de Entrega y/o Domicilios

Mensajería/embalaje, envío de carga, domicilios de comida y bebidas, entrega de alimentos (tiendas), envío de flores y regalos, entrega de un día para otro, seguimiento entrega de paquetes, servicio internacional.

Servicios Financieros

Productos y servicios financieros que incluyen la imagen general de la marca corporativa y las capacidades de una entidad financiera; productos y servicios específicos incluyendo tarjetas de crédito/débito, tarjetas de fidelización-lealtad, planeación financiera, pago de servicios móviles, apps móviles financieras, fondos de jubilación, inversión, préstamos, hipotecas, fondos de inversión, etc.

Snacks y Postres

Chocolates, postres, helados, dulces, snacks en paquete, galletas, productos de panadería, snacks de frutas y vegetales, palomitas de maíz, etc.

Software y Aplicaciones

Software, servicios colaborativos, sistemas operativos, servicios de nube, software/apps para computadores/tabletas/móviles, etc.

Transporte, Viajes y Turismo

Productos y servicios de transporte automotriz, aéreo, tren, autobús, taxi, sistemas de transporte masivo, ciclovías y transporte ecológico, medios alternativos de transporte, alquiler y venta de automóviles, etc. Cruceros, hoteles, balnearios, parques de atracciones, sitios web de viaje y servicios de reserva y compra de tiquetes, hoteles, excursiones, campañas turísticas, etc.



Categorías Especiales

Categoría Marketing de Precisión

Marketing a Jóvenes

Esta categoría honra esfuerzos de comunicación exitosa a jóvenes o adultos jóvenes. Su caso debe demostrar claramente cómo la campaña fue creada específicamente para esta audiencia, y cómo fue exitosa. Detalle los elementos y estrategia desarrollados para el mercado joven, y explique cómo abordaron aquellas tendencias dinámicas, valores y matices lingüísticos que resuenan en este grupo demográfico.

Nota: los jurados pueden no estar familiarizados con esta audiencia, así que muestren detalles que pueden pasarse por alto.

Categorías Branded Content y Marketing Experiencial

Al igual que en todas las categorías de Effie, puede participar si tu trabajo dio vida a la marca como parte de la campaña de marketing o como parte de un programa de marketing más amplio. Si el contenido formó parte de una campaña más amplia, demuestre su contribución como parte de esa campaña.

Branded Content

Esta categoría reconoce los esfuerzos que exitosamente conectaron audiencias a través de branded content, que va más allá de la publicidad. El enfoque debe crearse para que la audiencia lo busque y consuma activamente por su valor informativo o de entretenimiento. Las inscripciones deben detallar el contenido en sí, su alineación a los objetivos de marca y de negocio, la distribución y la estrategia de participación de la audiencia, y el impacto mensurable en la marca y el negocio.

Branded Content puede ser producido y distribuido por editores o de forma independiente pueden incluir entretenimiento de larga duración.

Nota: Los jurados esperan entender porque Branded Content fue escogido como táctica.

Marketing Experiencial - Productos

Esta categoría debe mostrar cómo crear experiencias de marca más allá de la publicidad tradicional - esfuerzo que realmente trajo a una marca o producto a la vida e interactuó con una audiencia específica para alcanzar objetivos deseados. Pueden incluir la reinvenCIÓN del demo de un producto, la renovación de una tienda física, establecimiento o una tienda con ubicación temporal, puede haber creado un juego, una experiencia virtual o experiencia interactiva que realmente muestre la personalidad de la marca, probando que cobró vida y funcionó.

Los ganadores de esta categoría mostrarán cómo los anunciantes están alcanzando sus audiencias para establecer relaciones significativas memorables y conexiones únicas con sus marcas. Los participantes deben demostrar cómo la experiencia de marca se relacionó con la estrategia de la marca. Los jurados esperan entender la participación de la marca como un factor principal.



Categorías Especiales

Marketing Experiencial - Servicios

Esta categoría debe mostrar cómo crear experiencias de marca más allá de la publicidad tradicional - esfuerzo que realmente trajo a una marca o servicio a la vida e interactuó con una audiencia específica para alcanzar objetivos deseados. Pueden incluir la reinvenCIÓN del demo de un producto, la renovación de una tienda física, establecimiento o una tienda con ubicación temporal, puede haber creado un juego, una experiencia virtual o experiencia interactiva que realmente muestre la personalidad de la marca, probando que cobró vida y funcionó.

Los ganadores de esta categoría mostrarán cómo los anunciantes están alcanzando sus audiencias para establecer relaciones significativas memorables y conexiones únicas con sus marcas. Los participantes deben demostrar cómo la experiencia de marca se relacionó con la estrategia de la marca. Los jurados esperan entender la participación de la marca como un factor principal.

Categorías Comercio y Shopper

Premiando las campañas integradas más efectivas basadas en un conocimiento específico del comprador y diseñadas para involucrar al comprador y guiar el proceso de compra para lograr la conversión.

Comercio Digital

Esta categoría es para campañas que efectivamente usaron insights, estrategia, creatividad y analítica para impulsar la conversión del comprador (shopper) de comercio electrónico. Muestre cómo utilizando la data y un conocimiento profundo del shopper, marca y retailers pueden tener éxito en un entorno digital.

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. Las inscripciones en esta categoría serán evaluadas únicamente con base en la efectividad del e-commerce.

Omnichannel Shopper Solution

Los ganadores de esta categoría representarán los mejores ejemplos de fabricantes y comerciantes comprometidos con la oferta de programas de shopper efectivos de compra omnicanal. Participe con marcas que han asegurado el viaje del comprador efectivo y conectado, muestre cómo los fabricantes y comerciantes están conectando los puntos en sus estrategias de engagement para garantizar experiencias simples, fluidas y efectivas a través del camino de los consumidores hacia la compra.

En la tienda, en línea, 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, en los pasillos; puede tratarse de cualquier cosa, siempre y cuando el caso ilustre cómo estaba todo conectado para ofrecer un recorrido del comprador (shopper journey) totalmente integrado de principio a fin.



Categorías Especiales

Retail Media

Esta categoría resalta el éxito obtenido a través de alianzas estratégicas entre las redes de retail media y las marcas, manejando crecimiento de negocio medible para ambas partes. Sea digital, en el punto de venta o omnichannel, demuestre cómo sus esfuerzos fueron hechos a la medida para segmentos específicos de clientes utilizando información basada en datos. Muestre el uso de múltiples canales, tanto online como offline para entregar una campaña cohesiva y efectiva que resuene con su público objetivo e impulse resultados tangibles tanto para el cliente como para la marca.

Categorías Digitales

Honrando la convergencia más efectiva de datos, tecnología y todas las formas de creatividad que maximizan la participación y la conversión del usuario final.

Engaged Community

Esta categoría se trata de manejar comunidades efectivas y comprometidas. Los participantes son aquellas marcas que están creando contenidos, experiencias, plataformas, noticias, etc. que consiguen que sus comunidades crezcan, se comprometan, comparten, actúen o amplifiquen el mensaje de una manera que se relacione directamente con las metas de las marcas. Los participantes deben indicar claramente cómo manejaron la comunidad, cómo definieron la efectividad alrededor de esa comunidad, qué lograron específicamente y por qué esta comunidad comprometida fue significativa en el desarrollo de la marca/negocio.

Influencer Marketing

Esta categoría reconoce las marcas que trabajaron exitosamente con influencers para alcanzar objetivos de corto o largo plazo. Los influencers pueden ir de lo micro a lo macro e incluir personalidades de social media, embajadores de marca y bloggers. Claramente deben definir la estrategia, público objetivo y por qué el influencer fue escogido. Resalte como el influencer involucró a la audiencia, influyó en el comportamiento del consumidor y contribuyó al éxito de la marca al impulsar resultados de negocio medibles.

Inteligencia Artificial (IA)

Para la categoría de IA los participantes requieren demostrar el uso efectivo de inteligencia artificial para impulsar resultados de negocio significativos. Esta categoría reconoce campañas sobresalientes e iniciativas donde la IA es la herramienta fundamental para alcanzar retos específicos de negocio, ya sea mejorando el compromiso con el cliente, optimizando operaciones, aumentando ventas o cualquier otro objetivo medible.

Los participantes deben mostrar evidencia clara de cómo la IA fue integrada a su estrategia y demostrar el impacto tangible que tuvo en el crecimiento del negocio y los resultados esperados. Esto incluye métricas detalladas, analítica, y otra data relevante que resalte de la efectividad con la implementación de IA.

Los jurados están buscando inscripciones que no sólo demuestren creatividad y competencia técnica sino también un profundo entendimiento de cómo IA puede aprovecharse para producir éxito real y cuantificable.



Categorías Especiales

Performance Marketing

Esta categoría celebra las estrategias de performance marketing más impactantes, donde una combinación de tácticas generaron resultados significativos, incrementales y de conversión. Describa cómo aprovechó la sinergia entre los ecosistemas orgánicos y pagos para crear un efecto de halo, utilizando información basada en datos, pruebas ágiles y optimización continua. Su inscripción debe ser liderada por performance, demostrando cómo esfuerzos en marketing de afiliación, la búsqueda paga, SEO, campañas de email, personalización a escala, influencer o el contenido patrocinado generaron resultados directos para el negocio como aumento en ventas o leads.

Social Media

Esta categoría celebra campañas diseñadas alrededor de social media como punto de contacto principal, aprovechando su influencia para atraer al consumidor conectado. Enfóquese en campañas donde social media es la idea principal, no sólo un elemento. Presente un racional claro sobre el uso de social media, demuestre el impacto directo en el comportamiento de la audiencia y cómo esto condujo a resultados de negocio medibles.

Categorías Eventos Actuales y Anuales

Marketing Estacional

Estacionalidad, festividades y eventos le dan la oportunidad a las personas de marketing para construir esfuerzos estratégicos basados en temas de interés de su público objetivo. Esta categoría honrará aquellos esfuerzos que efectivamente capitalizaron una estacionalidad, festividad o evento para obtener resultados de negocio.

Real Time Marketing

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

La efectividad del marketing en tiempo real (real time marketing) encuentra su máxima expresión cuando es posible delinear un plan para eventos conocidos (Copa mundial, situaciones económicas, eventos sociales, etc) y reaccionar rápidamente y de manera relevante cuando sucede algo inesperado.



Categorías Especiales

Respuesta a la Crisis

Esta categoría reconoce aquellas marcas que superaron con éxito cambios estructurales y culturales o momentos de crisis (ej: pandemia, movimientos de justicia social, eventos políticos) pivotando eficazmente su estrategia de marketing o sus actividades empresariales. Los participantes deben identificar claramente el pivot y explicar cómo los mensajes, la campaña, el enfoque de producción o la estrategia de go-to market fue adaptada. Resalte el impacto y la efectividad de estas acciones en el éxito de la marca. Algunos ejemplos podrían ser cambios en el posicionamiento de marca, manejo del portafolio, aceleración digital y más.

Categoría Marketing Innovation

Esta categoría premia actividades innovadoras de marketing y negocios, ya sean individuales o programas de marketing completos. Si la comunicación fue un elemento importante del marketing mix, el trabajo de presentarse en otra categoría.

Marketing Innovation Solutions

En esta categoría, actividades individuales de marketing o programas completos de marketing serán premiados. Pueden inscribir una acción o idea de negocio relacionada con innovación para el producto, servicio o negocio que ha tenido un impacto excepcional en la posición del mercado.

Ejemplos de actividades elegibles en esta categoría incluye: innovación de producto/servicio, cambio de empaque, en términos de apariencia y tamaño, diseño, tecnología para el negocio, producto o servicio, tecnología o innovación en UX para el negocio, producto o servicio, participación del consumidor en el desarrollo del producto; cambio en operaciones, etc.

Categorías de Medios

Estas categorías reflejan la importancia del uso de medios impulsando la efectividad y serán evaluados por expertos de la industria de medios entre marcas, agencias y dueños de los medios. Las inscripciones deben abordar las opciones de canales de medios y las metodologías de medición.

Data Driven Media

Para la aplicación de data y tecnología utilizadas en identificar y coincidir con la audiencia correcta con el mensaje correcto en el momento correcto. Estos esfuerzos deben probar cómo específicamente utilizaron la data para optimizar los medios para mejorar los resultados del negocio (KPI's de las marcas, ROI, métricas de Performance Marketing, etc). Los mejores ejemplos reconocerán la aplicación automática y la automatización de la aplicación, la tecnología aplicada y la inteligencia humana y artificial (IA) para entregar a una audiencia precisa y lograr los mejores resultados. Para participar, el caso debe detallar el rol que tuvo la data en los medios para lograr los resultados de la marca y el negocio. Se espera que las inscripciones:

- Utilicen mensajes creativos personalizados/hechos a la medida.
- Explicar cómo la data impactó el plan de medios a través de una medición y análisis claros.
- Demostrar insights capturados de los datos utilizados para entender la audiencia.



Categorías Especiales

Gran Idea de Medios

Esta categoría es acerca de la efectividad sobresaliente como resultado de las ideas dirigidas por medios. La línea entre lo que constituye una idea creativa y una línea de medios es a veces borrosa. Hay ocasiones en las que una idea de medios condujo por completo un esfuerzo de comunicación. Por supuesto los medios no pueden existir sin su contenido, pero este premio intenta reconocer aquellos casos que fueron dirigidos por el pensamiento de medios - donde la integración de los medios y el mensaje llevaron al éxito. Se busca distinguir a las ideas de medios que sean lo suficientemente poderosas como para convertirse en la génesis del programa de marketing, en la medida que no podría haber sido exitoso sin la idea estratégica de medios.

Logros de Negocio

Bajo Presupuesto

Los casos elegibles para esta categoría deben representar un único esfuerzo de la marca durante el periodo evaluado. La inscripción no puede ser una extensión de línea.

Los valores de bonificados y medios no tradicionales, así como costos de activaciones, deben ser incluidos. El presupuesto no puede ser mayor a \$ 200 millones.

David y Goliat

Este es un premio para marcas pequeñas, nuevas o emergentes con menos de cinco años que están haciendo incursiones en contra de marcas grandes, líderes establecidos, enfrentándose a "gigantes dormidos", o entrando a un nuevo campo de productos y servicios, más allá de su categoría y competidores actuales, para enfrentar al líder.

Los participantes deberán detallar el desafío del negocio, escenario competitivo y cómo el negocio tuvo éxito más allá de las adversidades. Se requiere definir el entorno competitivo, incluyendo las diferencias de mercado entre un David versus Goliat, para demostrar por qué su marca fue David. Nota: Los jurados dudarán de su caso si no demuestra suficientemente que su marca es un David en la situación específica.



Categorías Especiales

Éxito Sostenido

Esfuerzos que han experimentado un éxito sostenido durante 3 o más años son elegibles para participar. Como mínimo incluyan 3 años de trabajo creativo y resultados del caso, e incluya resultados del período de elegibilidad actual. El trabajo debe tener un objetivo en común tanto en la estrategia como en las ejecuciones creativas; con una continuidad de elementos ejecucionales clave (ej: voceros, música, canciones, tagline,etc) que demuestren la efectividad en el tiempo. Como parte de la inscripción específicamente resalte cómo el trabajo evolucionó en el tiempo. Como parte de la inscripción, aborde específicamente cómo evolucionó el esfuerzo a lo largo del tiempo (Ej: alternativas de medios, segmentación, insights, nuevos productos/servicios, etc). Responda todas las preguntas para el año inicial y describa cómo/ por qué ocurrieron los cambios a través del tiempo.

Nota: Hay un Formato de Inscripción específico y diferentes requisitos creativos para el premio Éxito Sostenido. Los requisitos creativos, incluidas las diferentes reglas para el reel creativo, se pueden encontrar en en el formulario de Éxito Sostenido.

Promociones

Casos en que la oferta del producto o servicio va acompañada de un beneficio adicional específico. Este debe haber constituido un factor determinante en la generación de los resultados, por ejemplo: obsequios por la compra del producto; si el elemento promocional no representó una relevancia mayor en la obtención de los resultados, deberá participar en otra categoría que corresponda.

Renacimiento

Para participar su marca debe haber experimentado una caída de varios años y un período de repunte en ventas de al menos seis meses. Los participantes deben detallar el desafío del negocio, la situación de la marca, el panorama competitivo y cómo el esfuerzo tuvo éxito.

Nota: su esfuerzo debe abordar la inversión y la estrategia de marketing anteriores como parte del contexto del caso. Además, proporcionar detalles sobre la duración del renacimiento.

Reputación Corporativa

Esfuerzos de marketing que promueven a las corporaciones, no exclusivamente sus productos. Incluye patrocinios, imagen e identidad. Adicionalmente a las métricas que presentan relacionadas a reputación, se anima a los participantes que aborden cómo estas métricas se relacionan al negocio de la marcas y por qué son importantes.



Categorías Especiales

Positive Change

Los "Positive Change Effies" premian y celebran las marcas y organizaciones sin ánimo de lucro que promueven el bien común a través de las comunicaciones de marketing. Las categorías tienen dos pilares: Bien Social y Ambiental.

Positive Change Ambiental

Para esfuerzos que han cambiado considerablemente el comportamiento de la audiencia hacia alternativas ambientalmente sostenibles, y/o incrementado la demanda de productos o servicios ambientalmente sostenibles, incorporando mensajes ambientalmente conscientes en su marketing. Mostrar cómo los programas de marketing efectivos que incorporan estrategias sostenibles pueden lograr una diferencia positiva para las marcas y para el medio ambiente.

Más allá de los requisitos estándar de Effie de demostrar un impacto positivo en el negocio, existen áreas específicas de interés que se relacionan a este premio. Los esfuerzos inscritos deben tener como uno de sus principales objetivos estratégicos cambiar el comportamiento de la audiencia hacia opciones más ambientalmente sostenibles y los mensajes ambientalmente conscientes deben ser parte del marketing.

Los participantes deben resaltar como el objetivo de sostenibilidad se relaciona con la marca en general y a la estrategia del negocio. El criterio para este premio es el resultado del cambio de comportamiento hacia opciones más ambientalmente sostenibles, con estos elementos considerados para juzgamiento:

- Conocimiento (Awareness): haciendo a la audiencia consciente de un producto, servicio o acción sostenible
- Trial (prueba): probando el producto, servicio o acción sostenible por primera vez.
- Sustitución de Producto/Servicio: cambiando a un producto, servicio o acción más sostenible.
- Cambio en Uso: utilizar un producto/servicio de manera más sostenible que antes o tomar una acción más sostenible.

Participe en una de las dos subcategorías:

- Ambiental – Marcas
- Ambiental – Sin Ánimo de Lucro



Categorías Especiales

Positive Change

Positive Change Bien Social

Para los esfuerzos de marketing probados efectivos en resolver/impactar un problema social o expandir un programa en formas que beneficien a nuestra sociedad. Se trata de crear un cambio social y cultural positivo, desafiando el status-quo establecido y cambiando las normas y estereotipos aceptados que crean desigualdades sociales con acción inspirada. Los ejemplos incluyen iniciativas que abordan la pobreza alimentaria, acceso a la atención médica o a la educación. Cualquier esfuerzo que se proponga de alguna manera retribuir por el bien común es elegible para participar, y todos los esfuerzos de marketing, ya sean campañas completas o esfuerzos únicos dentro de una campaña, son elegibles para participar siempre que existan resultados medibles.

Demuestre el impacto inmediato mientras articula progreso hacia objetivos de largo plazo. Resalte los elementos más interesantes, efectivos e impactantes del trabajo, incluyendo los componentes que realmente generan cambio. Incluya el impacto que su trabajo tuvo en la causa y por qué fue una buena opción para su negocio.

Participe en una de las tres subcategorías:

- Bien Social – Marcas
- Bien Social – Sin Ánimo de Lucro
- Bien Social – Diversidad, Equidad e Inclusión

Diversidad, Equidad e Inclusión

Esta categoría aplica para cualquier campaña de marca o entidades sin ánimo de lucro, cuyo éxito dependa de la conexión efectiva y auténtica con grupos o comunidades culturales, étnicas que son minorías (ejemplo: LGBTIQ+, personas con capacidades diferentes, pueblos indígenas, etc). Estos esfuerzos pueden incluir mensajes sobre la igualdad de derechos, la eliminación de estereotipos, la lucha contra los prejuicios u otras iniciativas que trabajen para tener un impacto positivo en dichos grupos o comunidades. Ejemplos incluyen iniciativas que crean una sociedad más diversa, equitativa e inclusiva o crear igualdad de oportunidades en el trabajo y en la sociedad en general para todos los miembros de nuestra sociedad.

