



*Oportunidades
de Patrocinio para 2021*

CORINIUM ACCESS

*Conquista tus objetivos comerciales por
medio de nuestros eventos personalizados y
mesas redondas*

SOBRE CORINIUM ACCESS

Durante los últimos seis años, Corinium Global Intelligence ha celebrado conferencias globales, eventos personalizados y creado contenido para altos ejecutivos en diversas industrias como Análisis de Datos, Ciencia de Datos, Transformación Digital, Marketing, Finanzas, Aprendizaje, Experiencia del Cliente, entre otros. Nuestra comunidad global de más de 700.000 profesionales cuenta con la ayuda de Corinium para realizar sus funciones y crecer dentro de las organizaciones.

Corinium Access fue fundada para conectar y acercar aún más nuestra comunidad por medio de interacciones personales. También ayudamos a conectar a nuestra comunidad las conferencias más relevantes de nuestros socios. Trabajamos regularmente con compañías de tecnología de Fortune 1000 (las mil compañías americanas más grandes) para acelerar sus programas de marketing. De una manera general, ya hemos realizado miles de grandes eventos alrededor del mundo, impulsando el desarrollo de nuestros propios eventos y ayudando a empresas de tecnología y consultoría a producir sus eventos, por medio de pequeñas mesas redondas digitales y hasta eventos virtuales de gran escala en todo el mundo.



EVENTOS
PERSONALIZADOS



MESAS REDONDAS
DIGITALES



CAPTACIÓN
DE AUDIENCIA

¿POR QUÉ PATROCINAR UN EVENTO PERSONALIZADO?

La conquista de nuevos clientes y el mantenimiento de las relaciones existentes son básicos para el crecimiento de un negocio - entendemos el importante papel de los eventos para el desarrollo y la continuidad de relaciones... no sólo entendemos los eventos, sino que los vivimos.

Nuestros eventos personalizados ofrecen un rico análisis por parte de los principales expertos del mundo en análisis de datos/el aprendizaje y desarrollo corporativo /experiencia y éxito del cliente/seguridad de la información y servicios compartidos. Realizamos eventos en los más diversos sectores, entre ellos: Servicios financieros, bancos, seguros, gobierno, sector hospitalario y de salud, software de computación, telecomunicaciones, venta al por menor, farmacéutica, educación superior, servicios públicos, petróleo y energía, sector automotriz, bienes de consumo, entre otros.

Nuestros eventos digitales son puntos de encuentro en línea innovadores, conducidos por expertos, de modo que se tenga acceso al público objetivo. Estos eventos personalizados promueven su liderazgo en su industria, abarcando estrategias de participación del cliente y de clientes potenciales que apoyan la investigación de mercados y la generación de leads. Esta es una oportunidad exclusiva para conectarse con clientes potenciales en un ambiente virtual, proporcionando al equipo el acceso a un grupo selecto de ejecutivos para su negocio. Nuestros eventos digitales personalizados son genuinamente interactivos, haciendo posible la comunicación de los participantes con su equipo y la discusión de los principales desafíos, así como de futuras oportunidades.

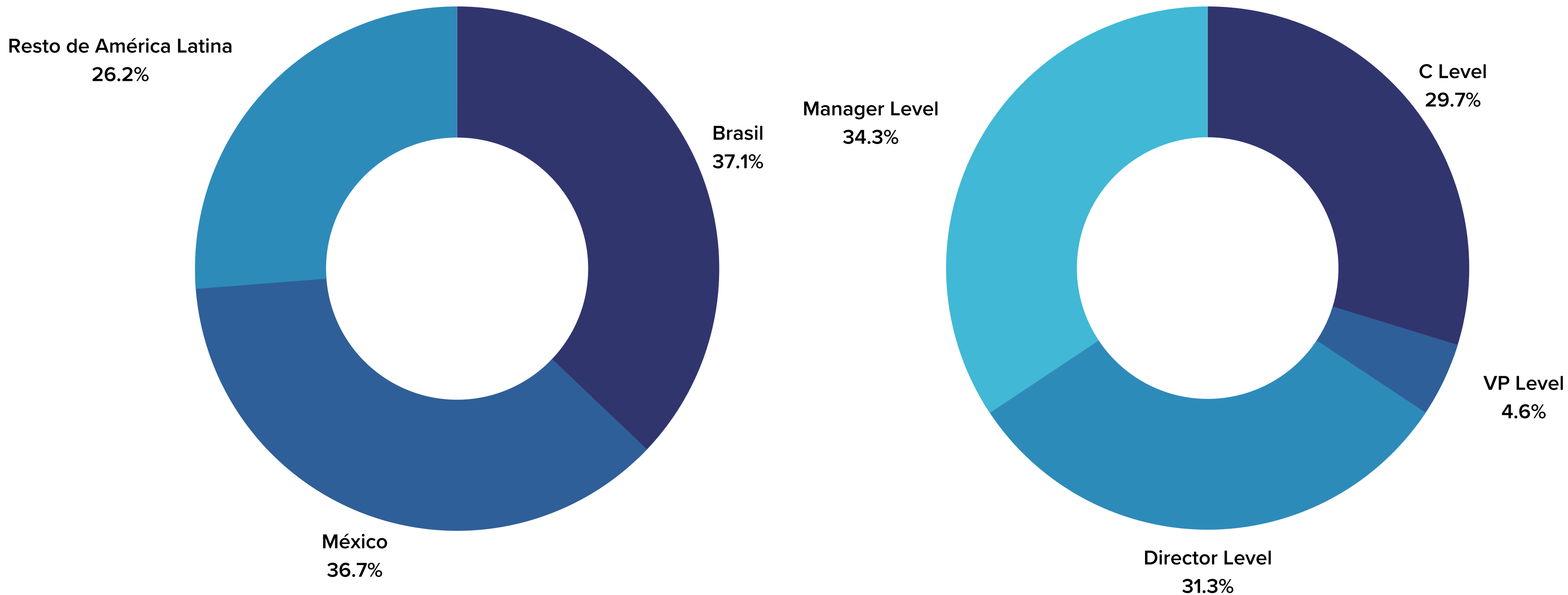
Acceso al público objetivo: las mesas redondas y los eventos personalizados son puntos de encuentro online innovadores, conducidos por expertos, de modo que se tenga acceso al público objetivo.

Oportunidades de interacción y participación: Estos formatos virtuales son ideales promover uno de alto nivel de participación, interactividad y construcción de relaciones estratégicas.

Haz destacar tu experiencia y recibe poderosos consejos: al moderar una mesa redonda o tu propio evento personalizado, posicionas a tu empresa como la más innovadora del rubro de una forma exclusiva. El posicionamiento perfecto para compartir todo tu conocimiento, así como obtener estudios de mercado valiosos.

Siéntate en la mesa: Esta es una oportunidad de sentarse en la “mesa” en un ambiente virtual, no obstante, exclusivo, de forma que tu equipo tenga acceso a un grupo estratégico de ejecutivos que contribuyan al alcance de tus objetivos regionales.

NUESTRO ALCANCE DE AMÉRICA LATINA



TUS EVENTOS PERSONALIZADOS

Permítenos planificar tu evento virtual y tendrás acceso a nuestra comprometida comunidad de profesionales, además de contar con nuestra amplia experiencia en producción de contenido y organización de eventos. Las conferencias de Corinium Access son totalmente personalizadas, por lo que el formato, contenido, duración, tamaño de la audiencia y otros aspectos se estipulan de acuerdo con los intereses de cada cliente. Nuestro trabajo involucra todos y cada uno de los aspectos relacionados con: validación de temas, investigación, contratación de ponentes, redacción del programa, producción, logística, captación de público, marketing, atención al cliente y gestión in situ.

Seguiremos un cronograma de enlaces de validación y planeamiento para la definición de estos parámetros en los eventos

UNA EXPERIENCIA VIRTUAL IMERSIVA:

El formato de evento virtual de Corinium incluye una plataforma de eventos dinámica que proporciona un formato innovador y emocionante que permite a nuestra comunidad ejecutiva de data & analytics de todo el mundo Conectarse, aprender, compartir y unirse a la conversación mientras se relaciona con sus pares de la industria, sin límites.

TRANSMISIÓN EN VIVO DE LAS SESIONES:

¡Las conferencias patrocinadas también están disponibles! El público puede tener acceso a varias sesiones transmitidas en vivo durante todo el evento, con las listas de los participantes y el desglose de las actividades ofrecidas por los patrocinadores.

MESAS REDONDAS VIRTUALES INTERACTIVAS:

¡Modera una discusión interactiva sobre un asunto de gran interés para los participantes o organiza solamente una mesa redonda en el almuerzo/desayuno solamente para invitados, y nosotros enviaremos directamente los vales de la comida a los participantes!

HUB DE SOLUCIONES VIRTUAL CON CHAT EN VIVO:

Procura participar personal y virtualmente junto a los participantes, comparte tus soluciones y contenido en una página de nuestro hub de soluciones y recibe después del evento las métricas de registro y participación para una campaña más eficiente de la nutrición de leads.

CONTENIDO POR DEMANDA:

Después del evento, el público también podrá tener acceso a las sesiones on demand aprobadas con la información de visualización compartida con nuestros patrocinadores. Los patrocinadores también tendrán los derechos de uso de tu sesión grabada para eventuales reutilizaciones.



LAS MESAS REDONDAS DIGITALES

Digital Table Series ofrece puntos de encuentro en línea innovadores, conducidos por expertos, de modo que se tenga acceso al público objetivo. Estos eventos personalizados promueven su liderazgo en su industria, abarcando estrategias de participación del cliente y de clientes potenciales que apoyan la investigación de mercados y la generación de leads.

Siéntate en la mesa: Esta es una oportunidad de sentarse en la “mesa” en un ambiente virtual, no obstante, exclusivo, de forma que tu equipo tenga acceso a un grupo estratégico de ejecutivos en toda la región.

Este tipo de experiencia educativa en grupos pequeños promueve interacciones genuinas y de optimiza la participación de los asistentes en lo referente al moderador y al equipo. La sesión más larga de 1h30min ofrece suficiente tiempo para el debate y la exploración de los principales asuntos.

ENTREGAS:

Exclusividad: Contarás con el patrocinador exclusivo de al menos una Ronda Digital. Ningún otro proveedor podrá sentarse en la mesa.

Acceso: Cada Mesa Redonda de 1h30min tendrá alrededor de 12 ejecutivos con un nivel de veteranía superior al del Director, ejerciendo el liderazgo en las principales organizaciones e instituciones. En el momento de la confirmación de tu participación, tu empresa puede proporcionar una lista de cuentas meta que serán prioridad para nuestro equipo en la captación de audiencia.

Tecnología interactiva: el formato del vídeo interactivo de la mesa redonda permite ubicar a todos los participantes en un grupo y/o separarlos en grupos más pequeños. El moderador de tu empresa puede elegir entre conectarse directamente con los participantes específicos o tener debates en grupos más pequeños conducidos por otros de tus ejecutivos.

Branding: Tu empresa será promovida en la página de la Mesa Redonda y en la plataforma virtual como patrocinador exclusivo de la Mesa Redonda.

Representantes de la Empresa: tu compañía puede tener hasta 3 representantes participantes en la Mesa Redonda, incluyendo el moderador.

Función de moderador: puedes seleccionar a un ejecutivo de tu compañía o de un cliente para moderar el debate de la mesa redonda. Puedes ajustar la programación actual para que esté más alineada con el mensaje. (Sujeto a la aprobación de un productor de mesa redonda de Corinium).

Preparación y realización de la mesa redonda: para garantizar una mesa redonda tranquila, un productor del Corinium preparará a su moderador, el cual ofrecerá prácticas recomendadas de moderación, biografías de participantes y asistencia técnica relacionada a la plataforma de videoconferencia.

Regalo: Tendrás la opción de ofrecerle un regalo a los participantes. Corinium facilitará la obtención y a la distribución de estos regalos antes o después del evento. (el Patrocinador será responsable por los costos asociados).

Información del contacto del participante: Corinium proveerá los nombres y los cargos de los inscritos en la mesa redonda que habían precedido el evento. Después del evento, Corinium proveerá a la compañía todos los detalles de todos los que participaron en el evento. (Esta información no estará disponible para aquellas empresas que habían optado por no compartir su información)



ATRAER AL PÚBLICO OBJETIVO

A través de nuestra red altamente comprometida de ejecutivos seniors de tecnología, podemos acelerar sus campañas de marketing de eventos contribuyendo con programas hiper personalizados para atraer el tu público objetivo.

Nuestra experiencia se basa en nuestro conocimiento diferenciado del marketing de eventos. Mediante la creación de perfiles de audiencia, personas de compra y contenido específico para las cuentas, ofrecemos una comunicación altamente personalizada.

Además, combinamos estos elementos con una serie de correos electrónicos dedicados, flujos de clientes potenciales en el sitio, campañas de PPC dirigidas, seminarios web previos al evento y campañas telefónicas. Este enfoque basado en valores es la base de nuestro éxito.

ENTREGAS:

Búsqueda de listas: revisión y uso de datos internos. Además de comercializar los contactos de nuestra red y base de datos, Corinium lanzará un proyecto de búsqueda de listas para llenar cualquier brecha y / o identificar nuevos contactos en el mercado.

Email Marketing:: Envío de un correo electrónico por semana, excluyendo los correos electrónicos de incentivo semanales (correo electrónico de seguimiento personalizado para clics y aperturas y compartir datos con mayor compromiso con el equipo de ventas) Temas principales en el correo electrónico

- Prelanzamiento: invitación VIP personalizada
- Centrarse en los temas a debatir
- Principales beneficios de participar
- Atención a disponibilidad limitada
- Última oportunidad para registrar

Televentas: equipo dedicado a atraer al público objetivo y seguir al público más comprometido

Social PPC: campaña PPC en LinkedIn dirigida a posiciones clave / ubicación / cuentas de lista de prioridades

Publicidad online: campañas de PPC dirigidas, incluido el remarketing de tráfico online, el remarketing por correo electrónico y la búsqueda de Google Adwords.

Segmentación de LinkedIn: anuncios de LinkedIn que tienen como objetivo atraer al público objetivo con mensajes personalizados (utilizando LinkedIn Sales Navigator)

Registro de compromiso: intercambio quincenal de documentos técnicos / informes / estudios de clientes registrados para mantener el compromiso *. Se enviará un correo electrónico de confirmación dos semanas antes del evento *. Las confirmaciones telefónicas deben comenzar una semana antes del evento *. Sistema de confirmación de semáforo (rojo, amarillo, verde) para compartir con el cliente una semana antes del evento.

EL ESTILO DE CORINIUM: PODEMOS AYUDARLE A ACCEDER A LAS PERSONAS MÁS IMPORTANTES PARA SU NEGOCIO

Antes de entrar en detalles sobre cualquier proyecto potencial, es importante que se conozcan. El equipo de Corinium Access se comunicará con usted por teléfono para analizar sus requisitos, responder cualquier pregunta inicial y brindarle información adicional relevante sobre cómo podemos brindarle asistencia. En Corinium Access, nuestro objetivo no es "cerrar un trato", sino construir relaciones duraderas. Es por eso por lo que empresas como IBM nos contratan para sus eventos privados desde el inicio de nuestro negocio.

FASE 1: ORIENTACIÓN

Después de las discusiones iniciales, debe informarnos de todos sus requisitos, discutiendo todos los aspectos de su evento personalizado y el apoyo que necesita para que sea lo más exitoso posible.

FASE 2: ENCUESTA & DECLARACIÓN DE TRABAJO

En la Fase 2, haremos una investigación exhaustiva centrada en su público objetivo y sus principales requisitos, cuyos resultados compartiremos y discutiremos con usted. Una vez acordados los puntos principales del evento, le entregaremos una Declaración de Trabajo (SoW, en inglés), un documento que describe todo lo que haremos para apoyar todas sus necesidades con respecto al evento, incluida la estrategia de marketing, la invitación a los ponentes y el día del propio evento.

FASE 3: CAMPAÑA

Tan pronto como haya un acuerdo sobre la Declaración de Trabajo, iniciaremos una campaña a medida dirigida a sus necesidades.

A lo largo de la campaña, haremos llamadas semanales o diarias para "mantenernos en contacto" con su equipo, discutir el progreso, abordar cualquier información adicional o nueva, compartir mejoras reactivas y proactivas y asegurarnos de que el trabajo se realice como si fuéramos parte de su equipo y tu negocio.

FASE 4: ENTREGA

Nuestros equipos tienen un vasto conocimiento de los eventos. Contamos con las personas adecuadas para ayudarlo en todas las fases del diseño de su evento, por lo que nuestro equipo de operaciones gestionará su evento haciendo todo lo posible para asegurarse de que todo salga como lo desea. Harán de todo, incluyendo: selección de la plataforma digital, atracción del público objetivo, acciones de onboarding y involucramiento previo al evento de los participantes, gestión del evento en el día. De esa manera, nuestros equipos se encargan de todo, asegurando que su evento se desarrolle de la manera más tranquila posible y brindando a los participantes e invitados una excelente experiencia.

FASE 5: EVALUACIÓN POSTERIOR AL EVENTO

Después de cada proyecto, entregaremos una evaluación posterior al evento realista, destacando las principales actividades realizadas, los resultados y las lecciones aprendidas.

¡Así es como construimos relaciones buenas y duraderas!



EJEMPLO DE EVENTO PERSONALIZADO: IBM SUMMIT - EL VIAJE DE IBM A LA NUBET

1 SUMMIT VIRTUAL PERSONALIZADO | 100+ PARTICIPANTES DE ALTA SENIORIDAD | ESCENARIO: EE. UU | PÚBLICO OBJETIVO: DATOS, ANÁLISIS DE DATOS, TI, INGENIERÍA

EJEMPLOS DE PARTICIPANTES

- CDO
- CEO
- Chief Contact Center & CX Strategist
- Chief Technology officer
- CIO
- Director of Cloud Platforms & Technology
- Director of Data and Performance Analytics
- Director of Information Technology
- Head of AI, Data Science and Emerging Tech
- Head of IT Operations
- MD, Technology Services
- Senior Director - Infrastructure & Security
- VP, Alliance Relationships
- VP Data - Head of Data Science and Analytics
- VP Information Security
- VP Information Systems
- VP of Business Development
- VP of Managed Services
- VP, Engineering IP Management
- VP, Hosting Operations

EJEMPLO DE EMPRESAS PARTICIPANTES

- Ace Hardware Corporation
- AT&T
- AutoZone
- BaneCare Management
- Bank Of America
- Duke Energy
- FedEx Services
- Fidelity Investments
- GEICO
- Hyatt Hotels Corporation
- Levi, Ray & Shoup
- National Express LLC
- Staples
- Starwood Retail Partners
- Sun Life
- TalkTalk plc
- TD Ameritrade
- The Hanover Insurance Grp
- Truist Bank
- UPS



"Esta ha sido la mejor conferencia virtual a la que he asistido. Todo estuvo excelente. El formato, los ponentes, la duración (ni demasiado larga ni demasiado corta). Felicitaciones tanto a los ponentes como a los organizadores del evento por su gran trabajo tras bambalinas" Ejecutivo creativo, IBM



EJEMPLO DE EVENTO PERSONALIZADO: MESAS REDONDAS DE SAP

5 MESAS REDONDAS VIRTUALES | PARTICIPACIÍN DE 43 ALTOS EJECUTIVOS | ESCENARIO: EE. UU | PÚBLICO OBJETIVO: EXPERIENCIA DEL CLIENTE

EJEMPLOS DE PARTICIPANTES

- CCO & SVP Global Clients
- Chief Digital Officer
- Chief Marketing & eCommerce Officer
- Client Success Director
- Dir., of Customer Service Development
- Exec. Dir., Strategy & Business Services
- Global Dir., Customer Acquisition & Partnerships
- Global Dir., Digital Experimentation & Insights
- Head of Consumer Experience Design
- Head of CX
- Head of Digital
- Head of Global Customer Experience
- Head of Marketing Tech & Customer Experience
- Head of Strategy, End User Platforms
- SVP, Head of Product for Customer Journeys
- VP | Digital Platform Optimization
- VP of Communications & CX
- VP of Sales, National Accounts
- VP, Advanced Analytics
- VP, Customer Insights Lead

EJEMPLO DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

- American Express
- Aramark
- Baker Hughes
- Bank of the West
- BNY Mellon
- Broadridge
- Citi
- DHL
- Fidelity Investments
- Honeywell
- JPMorgan Chase
- Mass Mutual
- MetLife
- Philip Morris International
- Prudential
- Schneider Electric
- State Street
- U.S. Bank
- Verizon
- Wells Fargo



"Llevo conmigo varias lecciones que aplicaré a mi trabajo. Recomendando encarecidamente participar en una mesa redonda en el futuro". SVP, Consultor de ventas de gestión de tesoros Wells Fargo

"Me permitió ver que los desafíos son complicados en todas las industrias, lo que es y lo que no es trabajar con otros y salir con un sentido de comunidad" Dir. of Customer Service Development, DHL

"Una gran oportunidad para colaborar, compartir, aprender de un grupo de expertos muy diverso y experimentado" Head of Care & Multichannel, Philip Morris International

"Es genial poder hablar con colegas para comprender la naturaleza de nuestros desafíos y cómo resolverlos" Chief Global Digital CX Architecture & Innovation Leader, Schneider Electric



EJEMPLO DE EVENTO PERSONALIZADO: MESAS REDONDAS DE QLIK

9 MESAS REDONDAS VIRTUALES | 114 PARTICIPACIÓN DE 114 ALTOS EJECUTIVOS | ESCENARIO: EE. UU | PÚBLICO OBJETIVO: ANÁLISIS DE DATOS

EJEMPLOS DE PARTICIPANTES:

- Chief Data and Analytics Officer
- Chief Data Officer
- Chief, Data Strategy Section
- CIO
- CIO, Head of IT, Americas
- Executive Director Analytics and Segmentation
- Executive Vice President / Regional Claims VP
- Global Director - IT
- Global Director - Manufacturing
- Global Exec., Head of Tech. & Data Innovation, Customer Value, Human Pharma Business Unit
- Head of Analytics and Data Science
- Senior Data Scientist | Group Advanced Analytics
- Senior Director Digital, Analytics & Automation
- SVP of Analytics & Optimization
- Vice President Data Analytics
- Vice President, Data Strategy & Architecture
- Vice President, Information Technology
- VP of Advanced Analytics & Data Engineering
- VP, Advanced Analytics
- VP, Data Engineering, Data Science & Analytics
- VP, Data Platform

EJEMPLO DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

- Aramak Refreshment Services
- Boehringer Ingelheim International
- Claire's
- Comcast
- Domino's
- Farfetch
- Fiat Chrysler Automobiles
- FleetCor
- GSN Games
- HBO
- Hilton
- Ibotta
- Inspire Brands
- Lowe's
- Mars, Inc
- Neiman Marcus
- Remington Hotels
- Riocan
- Stanley Black & Decker
- TE Connectivity
- Ticketmaster
- Walgreens Boots Alliance



"Fue una gran oportunidad para compartir y conocer referencias en el mercado" Director, Enterprise Data Intelligence, Domino's
"Atractivo e interesante. Fue genial poder aprender sobre los desafíos de otras organizaciones y saber que muchos de ellos son comunes a varias industrias" VP, Ad. Analytics & Data Engineering, SB&D
"Fue una gran oportunidad de aprendizaje, las nuevas ideas de otros ejecutivos fueron muy reveladoras" Vice President, Financial Data Solutions, MUFG



EJEMPLO DE ATRACCIÓN DE PÚBLICO OBJETIVO: IBM REINVENTANDO LOS SERVICIOS FINANCIEROS

ATRACCIÓN DE PÚBLICO DE ALTOS EJECUTIVOS | ESCENARIO: EE. UU. | PÚBLICO OBJETIVO: DATOS, ANÁLISIS DE DATOS, TI, INGENIERÍA

EJEMPLOS DE PARTICIPANTES

- CEO
- CFO/CCO
- Chief Data and Analytics Officer
- Chief Data Officer
- Chief Information Officer
- Chief Investment Strategist
- Chief Operating Office
- Chief Marketing Officer
- Chief Marketing Officer & Chief Strategy Officer
- Chief Technology Officer
- Design UX Lead VP
- Global Head of Data Operational Strategy
- Global Head of Digital
- Global Head of Operations Transformation
- Head of Data Engineering and Integration
- Head of Strategy Data Analytics, Global Markets
- Managing Director - Head of Data and Analytics
- SVP Enterprise Quality Engineering
- SVP, Head of Client Data Strategy
- SVP, Innovation
- VP, Data Strategy
- VP Chief Architect
- VP Compliance Analytics & Reporting
- VP Data analytics & innovation, internal audit grp
- VP Enterprise Security Architecture
- VP, Advanced Analytics
- VP, Data Science, Card Data & Machine Learning
- VP, Innovation Officer
- VP, Public Cloud Engineering



EJEMPLO DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

- AIG
- American Express
- Apple Bank
- Bank of America
- Bank of New York Mellon
- Barclays
- BNP Paribas NA
- Capital One
- Charles Schwab
- Chubb
- Citi
- Credit Suisse
- Deutsche Bank
- Everest Re
- Experian
- Goldman Sachs
- HSBC
- J.P. Morgan Chase
- Mastercard
- MetLife
- Morgan Stanley
- MUFG
- New York Life
- PayPal
- Prudential
- RBC
- TD
- TIAA
- Trust Risk Control
- UBS
- Visa
- Wells Fargo

PERMÍTENOS PLANIFICAR TU EVENTO PERSONALIZADO

La interacción cara a cara es la clave para nuevas relaciones y ciclos de ventas más cortos. A través de nuestros eventos personalizados, te conectamos con clientes clave, profesionales responsables de empresas líderes y presupuestos para debates exclusivos enfocados en tus intereses y alineados con tu experiencia.

La personalización de un evento o de mesas redondas le permite acceder a mercados, empresas y clientes regionales de alto potencial.

¿Por qué Corinium Access? Porque el nivel de experiencia, recursos y metodología para tus eventos personalizados es el mismo que utilizamos en nuestras conferencias que son referencia en el mercado. Nuestra experiencia en conferencias fue exactamente lo que nos convirtió en consultores de confianza para una comunidad de altos ejecutivos que buscan nuestros servicios, incluyendo contenido, experiencia, eventos ... y eventos de nuestros socios.

Cada evento personalizado contará con un gerente de proyecto que trabajará junto con el Director de Producción y Contenido, quien investiga la industria, el mercado y los participantes destinatarios para validar el tema propuesto. El Director de contenido, junto con el equipo de Corinium Access, trabaja para involucrar a los participantes registrados en las semanas previas a su evento personalizado, tratando de nutrirlos con información relevante.

EL EQUIPO DE CORINIUM ACCESS

*Trabajamos
como si fuéramos parte de tu
equipo de eventos.*



TANIA SILVA-JONES
Head of Corinium Access



FRANCES AUGUSTINE
Content Director



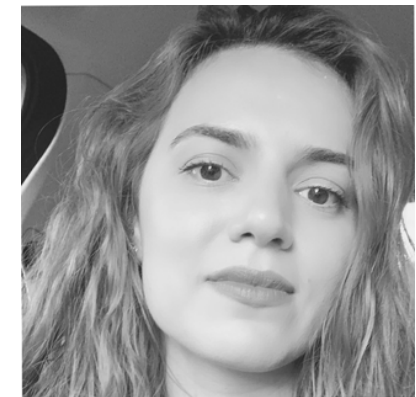
MARIA VATAMAN
Marketing Manager



JAMES MCCANN
Delegate Sales Manager



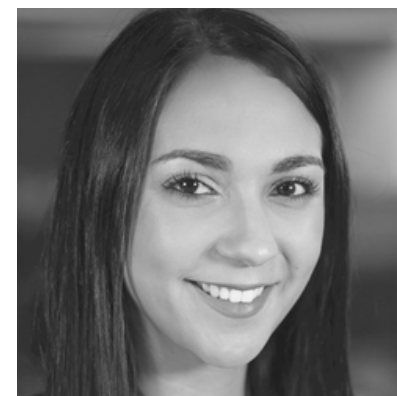
DANIELE FORNAI
Delegate Sales Manager



NATASHA STOEVA
Delegate Sales Manager



EMMANUELLE MARTINOT
Delegate Sales Manager



TIFFANY MARTINEZ
Participant Engagement Manager

¡ES HORA DE PLANIFICAR TU EVENTO PERSONALIZADO PARA 2021!

¡Contáctenos!

Pídale a su representante de ventas que analice las oportunidades de patrocinio de eventos personalizados para 2021.

También es posible contactar por correo electrónico:
inquiries@coriniumgroup.com o por teléfono: 1-917-670-6815



CORINIUM ACCESS

Acabamos con el ruido digital poniéndote cara a cara con tu público objetivo

