




COVERAGE AND INFRASTRUCTURE SLIDE

It is very important to describe in which cities do we have offices; where else can be touched with the promotional impulse and some of the business center services their customer will have.

ADMINISTRATIVE WARRANTY SLIDE

Customers do need to know about the specialized departments the Agency has to offer them in order to resolve daily contingencies and in case of some urgency.

FRANOTIUS AGENCY ADF 2007	NUESTRA COBERTURA E INFRAESTRUCTURA	FRANOTIUS AGENCY ADF 2007	GARANTIA EN SERVICIOS DE RH, ADMON y OPERACIONES
<p align="center">COBERTURA E INFRAESTRUCTURA</p> <p>* Servicio directo en toda la Republica Mexicana. No subcontratamos, garantizando asi los resultados para nuestros Clientes.</p> <p>Contamos con Oficinas permanentes en:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Valle de México 2. Monterrey 3. Guadalajara <p align="center"><i>Y en temporada en cualquier ciudad que la Promoción del cliente requiera.</i></p> <p>* Comunicación vía MÓVIL con todo el staff de la Agencia.</p> <p>* Salas de juntas para revisión de negocios y capacitación por grupos.</p> <p>* Vehículos de Reparto de P.Q.P. tipo Pick Up con caja seca, Rangers de Carga y Pasajeros, VW Pointers con Caja.</p> <p>* Vehículos Express: Motocicletas para entregas urgentes y mensajería.</p> <p>Por Contratación externa</p> <p>* Bodega para material P.Q.P. mayor de cada promoción.</p> <p>* Almacenaje y resguardo de material P.Q.P. menor y entrega diaria de materiales.</p> 		<p align="center">AREAS RECURSOS HUMANOS - ADMINISTRACION - OPERACIONES</p> <p>CUIDAMOS AL ELEMENTO HUMANO PARA QUE PRODUZCA MAS, COORDINAMOS PARA QUE EL PERSONAL SE DEBIEA A PRODUCIR Y EL CLIENTE JUNTO CON NOSOTROS A DESARROLLAR PLANES PARA VENDER MAS!</p> <p>RECURSOS HUMANOS</p> <ul style="list-style-type: none"> * Reclutamiento y Contratación del personal. * Capacitación e Inducción a puestos. * Capacitación Técnica y de Producto encorregado con el Cliente. * Capacitación Técnica en Ventas, Manejo de Negocios y mucho más. * Identificación y Gafetes de la Agencia. <p>ADMINISTRATIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> * Equipo Administrativo Profesional (matr.) Apertura de cuenta de Iluminación Electrónica para proteger al personal. * Información de manejo de cuentas, derechos, uso de P.E.D., créditos, etc.. * Administración de P.Q.P.M.A. * Pago oportuno y correcto de contribuciones, locales y federales. * Pago Electrónico oportuno al www.bancomer.com.mx de recibos de nómina al personal. <p>OPERATIVAMENTE</p> <p>En Foráneo</p> <ul style="list-style-type: none"> * Oficina móvil para cada promoción con el mismo servicio que oficina Matriz. * Business Center para nuestros Clientes. * Control y atención de ciudades vecinas, superada en los grupos menores sin costo. * Comunicación vía MÓVIL. * Mismo compromiso = 100% servicio que oficina Matriz. 	
FRANOTIUS AGENCY ADF 2007	FRANOTIUS AGENCY ADF 2007	FRANOTIUS AGENCY ADF 2007	FRANOTIUS AGENCY ADF 2007




VALUE ADDED SERVICES SLIDE

This is a very important slide, where we must presume our scope of value added services, where customers can find hidden needs and unexpected solutions, all for the same prize.

TRAINING AND MOTIVATION SLIDE

This is a strategic slide where we must reflect our specialized approach for training needs, due that their core business is related directly with people management.

PROMOTIONS AGENCY ADP 2007	NUESTROS VALORES AGREGADOS	PROMOTIONS AGENCY ADP 2007	VIDEOS Y TEMAS DE CAPACITACION - MOTIVACION PARA EL PERSONAL
<p style="text-align: center;">VALORES AGREGADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> * Respaldo de Bufetes Laboral, Garantizando la responsabilidad patronal al 100%; * Staff experimentado en Servicio Express, que eficiente cubra de aprendizaje y garantiza los resultados; <ul style="list-style-type: none"> * Atención directa a Gerentes Locales y Foráneos, * Nomina Electronica vía BBVA Bancomer, para proteger al personal, * Control de proveedores de promocionales, diseños y cualquier necesidad del cliente, * Desarrollo de proveedores terceros coordinadamente, logrando materiales efectivos para el punto de venta, * Apoyo en viajes de capacitación, supervisión, entrega y revisión de resultados en foráneo, <ul style="list-style-type: none"> * Inversiones especiales según el potencial de cada proyecto, <ul style="list-style-type: none"> ▪ Asesoría en Planes de Ventas, <p style="text-align: center;">•Diseño y control de Concursos, Planes de Comisiones, Convivencias, Motivación del Personal, Reuniones Didácticas, Convenciones, Posadas, etc., Para hacer de su personal una verdadera Fuerza de Ventas!</p>  <p style="text-align: right; font-size: small;">PROMOTIONS AGENCY ADP 2007</p>		<p style="text-align: center;">VIDEOS DE CAPACITACION Y MOTIVACION PARA EL PERSONAL</p> <p>VIDEOS DE CAPACITACION Y MOTIVACION PARA EL PERSONAL EN TEMAS RELACIONADOS DE VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE, COMO PARTE DEL COMPROMISO DE LOGRAR RESULTADOS COMUNES.</p> <p>COMO EJEMPLO, ALGUNOS DE NUESTROS TITULOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ PESCADOS, ATRAPE LA ENERGÍA Y LIBERE EL POTENCIAL, ✓ UN EQUIPO UNIFICADO, ✓ EL JUEGO DE ECHAR LA CULPA, ✓ UN PAVO REAL EN LA TIERRA DE LOS PINGÜINOS, ✓ ENCASILLADO EN LA TIERRA DE LOS PINGÜINOS, ✓ TANGO, ✓ APERTURA Y CIERRE DE JUNTAS, TIEMPO PARA UNA PAUSA, ✓ EL MILAGRO DEL VUELO 232, EL TRABAJO DE EQUIPO EN UNA CRISIS, ✓ LECCIONES DE LOS GANSOS, ✓ TRABAJO EN EQUIPO, EL ÉXITO DE LA SINERGIA, ✓ ETC. <p>MAS TODOS AQUELLOS QUE DURANTE EL DESARROLLO DEL PLAN EL CLIENTE DESEE PROYECTAR AL PERSONAL DE ADP PROMOTIONS AGENCY PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS COMERCIALES QUE NOS UNEN, CON COSTO POR SEPARADO.</p> <p style="text-align: right; font-size: small;">PROMOTIONS AGENCY ADP 2007</p>	



INFORMATION SLIDE

This strategic & tactical slide reflects how we handle all the marketing and promotional information, obtained directly from the different point of purchases where customers have promotions and where the buying decisions are directly taken.

ADDITIONAL INFORMATION AND CONTROLS SLIDE

The way information is obtained and the kind of it, leads the Customer to a higher level view of the Agency experience to control de promotional development in a medium-long basis plan, through a dynamic and hyperactive challenged market.

HUESTROS REPORTES / INFORMACION PARA TOMAR DECISIONES / SERVICIO "ON-LINE UNDER REQUEST"

<p>VENTAS PROPORCIONAR LA INFORMACION DEL SEGUIMIENTO DE LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA, DESARROLLANDO EL CONTROL TAMBIEN DE LA MARCA Y EL NEGOCIO.</p> <p>OFERTAS REFLECTAR LAS OFERTAS DEL CLIENTE Y DE LA COMPETENCIA EN EL PUNTO DE VENTA.</p> <p>CUOTAS DE VENTAS MONITOREO DE CUOTAS PARA LAS CUOTAS DEL PERSONAL PARA PROPORCIONARME VENTAS Y SERVICIO CLIENTE EN EL AREA, ADMINISTRACION, ETC.</p> <p>CONTROL Y RESGUARDO DE P.O.P. CONTROLARLOS Y RESGUARDARLOS EN PUNTO DE VENTA CON LOS MATERIALES PARA QUE SE ASIGNE AL PLAN, DESARROLLANDO PARA TAMBIEN DE SERVICIO AL PERSONAL DE MANERA SEGURA Y EFICAZ.</p> <p>TOP TEN REPORTE EN EL CUAL SE OBTIENEN LAS 10 MEJORES TIENDAS DEL PLAN EN VENTAS, CERRAMIENTOS, ETC. SEGUN LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, MUEVALES, QUINCENALES, ETC.</p> <p>DEVOLUCIONES SEGUN EL PLAN, RECORRECTIVO DEL PUNTO DE VENTA, RECORRECTIVO DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, REPORTARLOS PARA ASIGNAR MEDIO TRANSFERENCIA, DEVOLUCIONES, REPAROS, ETC.</p>	<p>CHEQUEO DE PRECIOS REFLECTAR LOS PRECIOS MONITOREO EN EL PUNTO DE VENTA DEL CLIENTE Y DE LA COMPETENCIA A FIN DE ESTABLECER EL RENDIMIENTO DE LOS PRODUCTOS, DISTRIBUCION, CREDITOS, ETC.</p> <p>EXHIBICION EN PISO COMPARAR EN EL PUNTO DE VENTA LAS EXHIBICIONES DE PRODUCTO Y P.O.P. DEL CLIENTE Y DE LA COMPETENCIA, REALIZANDO LA DISTRIBUCION DE ESPACIOS EN ANUAL.</p> <p>ROLL DE TIENDAS EVALUAR EL CONTROL DE LAS TIENDAS Y SERVICIOS EN EL PUNTO DE VENTA COMO LA ORGANIZACION DE LAS MUEVALES PERSONAL DE CARGO.</p> <p>INCENTIVOS ANALIZAR EL RENDIMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO A LA COMPARACION DE OBJETIVOS Y LOGROS A FIN DE REALIZAR MONITOREO Y COMPARACION DEL PLAN AL PERSONAL.</p> <p>EVENTOS ANALIZAR TENDAS, MECANICAS DE VENTAS EN LA TIENDA, DE SERVICIO AL CLIENTE, ETC. PARA PROPORCIONAR UN BUEN SERVICIO AL CLIENTE.</p> <p>REPORTE DE CAPACITACIONES REFLECTAR EL ESTADO DE LAS CAPACITACIONES DEL PERSONAL EN DETALLE POR TIENDAS Y MUEVALES.</p>	<p>SUELDOS EN EL MERCADO PROPORCIONAR LA INFORMACION DE SUELDOS EN EL MERCADO DE SERVICIOS DE SERVICIO AL CLIENTE Y DE LA COMPETENCIA A FIN DE ESTABLECER EL RENDIMIENTO DE LOS PRODUCTOS, DISTRIBUCION, CREDITOS, ETC.</p> <p>REUNIONES DE INTEGRACION LLENAR EL RENDIMIENTO DE LOS SERVICIOS DEL PLAN, REALIZANDO REUNIONES DE INTEGRACION ENTRE EL PERSONAL A FIN DE OBTENER MEJORES RESULTADOS DE TRABAJO CADA VEZ MAS COMPROMETIDOS CON LA MARCA.</p> <p>BITACORA FOTOGRAFICA REPORTE EN EL CUAL SE REFLECTA LA ACTIVIDAD PROMOCIONAL EN LAS TIENDAS, LAS CALLES, TRANSPORTES EN EL PUNTO DE VENTA.</p> <p>FLASH REPORTS A FIN DE MONITOREAR EL RENDIMIENTO DEL PLAN, REALIZANDO FLASH REPORTS DE MANERA INMEDIATA A TRAVES DE E-MAIL, FAX, TELEFONO, ETC. A FIN DE CONTROLAR Y SERVICIO AL CLIENTE DE REPORTES DE REPORTES DE REPORTES.</p> <p>GRAFICAS TENER LA INFORMACION ADMINISTRATIVA DEL PLAN REFLECTADA EN GRAFICAS DETALLADAS.</p>
--	--	--

FROM 01/01/2007 TO 31/12/2007

HUESTROS CONTROLES ADMINISTRATIVO-OPERATIVOS

<p>* PRENOMINA Y NOMINAS SE REALIZA DETALLADAMENTE LOS DATOS PERSONALES DEL PERSONAL DE CARGO, ASÍ COMO LOS SUELDOS PARA EL SERVICIO DE LA ACTIVIDAD EN CAMPO.</p> <p>* CALENDARIZACION ANUAL DE ACTIVIDADES ANUALMENTE SE ELABORA UN CALENDARIO DE CADA PROMOCION, ASIGNANDO LAS FECHAS DE ACTIVIDAD DE IMPLEMENTACION DE CADA ACTIVIDAD.</p> <p>* CONCLUSION DE DIAS + HOMBRE SE REALIZA UN REPORTE DE LOS DIAS TRABAJADOS, CADA UNO DE LOS DIAS TRABAJADOS, POR MEANS DE UN REPORTE DE CADA UNO DE LOS DIAS TRABAJADOS.</p> <p>* ALTAS, MODIFICACIONES Y BAJAS SMS SE ELABORA AL PERSONAL DE CAMPO UN REPORTE DE BAJAS, MODIFICACIONES, ETC. A FIN DE MONITOREAR EL RENDIMIENTO DEL PERSONAL.</p> <p>* CARTAS PATRONALES, IDENTIFICACIONES Y BANCO SE LES PROPORCIONA AL PERSONAL DE CAMPO ESTOS DOCUMENTOS ADMINISTRATIVOS PARA QUE PUEDAN COLOCAR DE CREDITO ANTE EL EMPLEADOR O PRESTADORES DE SERVICIO, EN EL CASO DE LA PREVIDENCIAL, LA EXTENSION DE VIGENCIA, COMO LA RAZON SOCIAL DE LA AGENCIA PARA QUE EN CAMPO SEAN RECONOCIDOS COMO PERSONAL AFILIADO Y NO DEL CLIENTE.</p>	<p>* VIATICOS, TRASLADOS Y REEMBOLSOS SE REALIZA UN REPORTE POR PERSONAL DE CARGO, LOS SERVICIOS, ASIGNADOS AL SUELDOS PARA EL SERVICIO DE LA ACTIVIDAD EN CAMPO.</p> <p>* ADMINISTRACION INVENTARIOS, MATERIAL Y P.O.P. SE REALIZA UN REPORTE DE LOS MATERIALES DE CARGO, ASIGNADOS A LOS MATERIALES DE LOS SERVICIOS EN CAMPO.</p> <p>* ANTIGÜEDAD, VACACIONES, ROTACION PERSONAL SE REALIZA UN REPORTE DE LAS VARIACIONES EN EL PERSONAL DE CARGO, ASIGNADO A LAS MOTIVACIONES, ETC. PARA REALIZAR UN BUEN SERVICIO AL CLIENTE.</p> <p>* MATRIZ CAPACITACIONES PRODUCTO Y LANZAMIENTOS SE REALIZA UN REPORTE DE LAS CAPACITACIONES DEL PERSONAL DE CARGO, ASIGNADO A LAS MOTIVACIONES, ETC. PARA REALIZAR UN BUEN SERVICIO AL CLIENTE.</p> <p>* DETECCION NECESIDAD DE CAPACITACION TECNICA SE REALIZA UN REPORTE DE LAS CAPACITACIONES DEL PERSONAL DE CARGO, ASIGNADO A LAS MOTIVACIONES, ETC. PARA REALIZAR UN BUEN SERVICIO AL CLIENTE.</p>
---	---

FROM 01/01/2007 TO 31/12/2007



THE SUPERVISION SLIDE

Every promotional activity must be supervised permanently. This is a point where all customers press assuming people don't need to be supervised if they are well trained and well paid. Thing that as another cultural phenomenon, in Mexico is almost impossible to achieve. There are many factors to be correctly explained to justify this basic control.

HEADQUARTERS AND FOREIGN OFFICES SLIDE

The coverage is truly important, but the way each Agency approaches to the Customers needs and budget is even more.

<p>PROMOTIONS AGENCY ADF 2007</p> <p>SERVICIO TIPO SHUTTLE PARA STORE CHECKS</p>  <p>SUPERVISION DEL SERVICIO</p> <p>PARA MEJORAR LA CALIDAD DEL SERVICIO DE SUPERVISORES, DEMOSTRADORAS, DEGUSTADORAS, PROMOTORAS Y LOGRAR LA MEJOR EJECUCION POSIBLE EN EL PUNTO DE VENTA, OFRECEMOS EL SERVICIO DE SHUTTLE PARA REALIZAR STORE CHECKS DIRECTOS CON EL CLIENTE, EN LOS CUALES ADemás MONITOREAMOS LA CALIDAD DEL SERVICIO CON LOS JEFES DE PISO, MANTENIMIENTO DE LA LINEA, MANEJO DE LA CATEGORIA, DE LOS ESPACIOS, ATENCION DIRECTA AL CONSUMIDOR, EXHIBICIONES, ETC., Y TODO LO RELACIONADO CON LA LABOR DE LA MARCA EN EL PUNTO DE VENTA.</p>  <p>PROMOTIONS AGENCY ADF 2007</p>	<p>PROMOTIONS AGENCY ADF 2007</p> <p>NUESTRAS OFICINAS</p> <p>ATENDEMOS EN TODA LA REPUBLICA MEXICANA, A TRAVES DE 3 OFICINAS PRINCIPALES, PARA CUIDAR SU PRESUPUESTO.</p> <p>NUEVAS OFICINAS EN VALLE DE MEXICO</p> <p>Hamburgo # 108 Penthouse Zona Rosa Col. Juarez C.P. 06100, MEXICO D.F.</p> <p>TELEFONOS: Moviles: 5516331845 y 5529002089 (5255) 52076957 - 52076290 - 52076695</p> <p>GUADALAJARA</p> <p>Av. Chapultepec 223 Col. Americana, C.P. 44140. Guadalajara, Jalisco. Tels.: 01 (33) 38-26-55-58 Y 01 (33) 38-26-75-13</p>  <p>MONTERREY</p> <p>Mario Talavera #314 Col. Lomas del Roble, San Nicolás de los Garza C.P. 66450, Monterrey, N.L. Tels.: 01 (81) 83-32-35-15 Y 01 (81) 83-76-07-89</p> <p>ESTAMOS A SUS ORDENES!</p> <p>PROMOTIONS AGENCY ADF 2007</p>
---	---



FOREIGN OFFICES SLIDE

The promotional market is used many times to commit a fraud. That is why it is needed to give real confidence to the customer specially before starting a promotional activity about the real facilities do we have and the experience in the cities around each.

FOREIGN OFFICES SLIDE

If the Agency has different foreign offices, it is important to give the adequate visibility to the customer, in order to gain the account pursuit.

ADP PROMOTIONS AGENCY - GUADALAJARA					ADP PROMOTIONS AGENCY - MONTERREY				
GUADALAJARA Av. Chapultepec 223 Col. Americana, C.P. 46140, Guadalajara, Jalisco, México. C.P. 01 (33) 35 6064 00 al 03, LADA: 01 800 11 21 400					MONTERREY Mule Talavera #304 Col. Lomas del Bosque, San Nicolás de los Garza, C.P. 66450, Monterrey, México. C.P. 01 (81) 82 89 60 40 al 43, LADA: 01 800 11 21 14 15				
OTORGADOR GUADALAJARA LINDO CONDOMINIO	ENTRADA OFICINA GUADALAJARA	HALL - INICIO	ENTRADA DE OFICINA	VISTA GENERAL DE RECEPCION	OPONGADOP MONTERREY	UMAC (MANTENIMIENTO) GENERAL Y PARTICIPACION DE CLIENTES	HALL DE TRATAMIENTOS PARA SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE	SALA DE REUNIONES PARA SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE	SALA DE CLIENTES CON TALLERES Y SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE
RECEPCION PARA CLIENTES Y SERVICIOS	RECEPCION PARA SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE	SALA DE ESPERA	SALA DE ESPERA	SALA DE JUNTA	RECEPCION Y ACCESO A OFICINA SALA C	OFICINA Y SERVICIOS DE OPERACIONES	OFICINA Y SERVICIOS DE OPERACIONES	SALA C CAPACIDAD PARA SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE	SALA DE REUNIONES PARA SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE
SALA DE OPERACIONES	AREA DE SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE	QUEBOLDO DE OPERACIONES	AREA DE SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE	BUSINESS CENTER OPERACIONES	QUEBOLDO PARA CLIENTES	QUEBOLDO PARA CLIENTES	QUEBOLDO PARA CLIENTES	QUEBOLDO PARA CLIENTES	QUEBOLDO PARA CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> * USO EXCLUSIVO * USO DE AREAS DE SOPORTE * USO DE SERVICIOS DE OFICINA * USO DE SERVICIOS GENERALES 	<ul style="list-style-type: none"> * ESTACIONAMIENTO PUBLICO INTERNO Y EN PERIFERIA TIGUANERA * ZONA IDENTIFICADA PARA TODOS LOS SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE * REGISTRO DE PERSONAL CON MEDICINA * AREA HORARIO DE OFICINA LUNES A VIERNES * A 1 CUADRANTE DEL VESTIBULO 	<ul style="list-style-type: none"> * ESTACIONAMIENTO PRIVADO PARA AREA SOCORRO * ZONA IDENTIFICADA PARA TODOS LOS SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE * REGISTRO DE PERSONAL CON MEDICINA * AREA HORARIO DE OFICINA LUNES A VIERNES * A DISPOSICION DEL HOTEL GRANADIER * SERVICIO DE CAMBIO MONEDA * ACCESO A OPCIONES DE GASTOS QUE SERVEN COMO SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE (SALAS DE ESPERA, SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE, ETC) 	<ul style="list-style-type: none"> * ESTACIONAMIENTO PRIVADO PARA AREA SOCORRO * ZONA IDENTIFICADA PARA TODOS LOS SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE * REGISTRO DE PERSONAL CON MEDICINA * AREA HORARIO DE OFICINA LUNES A VIERNES * A DISPOSICION DEL HOTEL GRANADIER * SERVICIO DE CAMBIO MONEDA * ACCESO A OPCIONES DE GASTOS QUE SERVEN COMO SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE (SALAS DE ESPERA, SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE, ETC) 	<ul style="list-style-type: none"> * ESTACIONAMIENTO PRIVADO PARA AREA SOCORRO * ZONA IDENTIFICADA PARA TODOS LOS SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE * REGISTRO DE PERSONAL CON MEDICINA * AREA HORARIO DE OFICINA LUNES A VIERNES * A DISPOSICION DEL HOTEL GRANADIER * SERVICIO DE CAMBIO MONEDA * ACCESO A OPCIONES DE GASTOS QUE SERVEN COMO SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE (SALAS DE ESPERA, SERVICIOS DE ATENCION AL CLIENTE, ETC) 					



CONCLUSION SLIDE

In this important slide, we must deliver our last message to the potential customers.

PROMOTIONS AGENCY ADF 2007

NUESTROS HONORARIOS - LA MEJOR RELACION COSTO BENEFICIO

PORQUE CONTRATAR A PROMOTIONS AGENCY?

SU PRINCIPAL BENEFICIO NO ES "CONTRATAR A UN BUEN PROVEEDOR",
LA DIFERENCIA ES EL GANAR UN "SOCIO-COMERCIAL" QUE CUIDARA DESDE EL PRIMER DIA LOS INTERESES DE SUS MARCAS.

- **EMPLEARA SOLUCIONES EXPERIMENTADAS EN FAVOR DE SUS MARCAS, A TRAVES DE UN STAFF JOVEN, PRO-ACTIVO Y COMPROMETIDO.**

APROVECHARA PRESUPUESTALMENTE TODAS LAS OPCIONES LEGALES Y OPERATIVAS PARA SUS PROYECTOS.

- REACCIONARA CON LA CAPACIDAD DE UN EQUIPO ANTE LAS AGRESIONES DEL MERCADO.
- PROVEERA LA INFORMACION OPORTUNA INDISPENSABLE PARA LA TOMA DE DECISIONES.
- TRABAJARA EN EQUIPO PARA EXCEDER SUS EXPECTATIVAS INTERNAS Y EXTERNAS.

• **BUSCANDO UNA RELACION DE NEGOCIO DE VARIOS AÑOS.**

• **TODO DESDE UN 11%**

PROMOTIONS AGENCY ADF 2007

PROPOSALS AND CUSTOMER PRESENTATIONS STUDY CASE

Agencies have a crude problem. We have to develop many proposals in order to win some of them; making them first to invest much time in this activity and many other times watching how their proposals are used by the same customer, but with other 3rd part provider. This no loyal environment makes the market suffer lack of confidence in both sides. While at other perspective, it can easily be understood how agencies grow developing specialized areas and departments just focused to develop proposals, to develop financial advantages, even sometimes to develop saving programs upon affecting the common laws and taxes.



TEASERS SLIDE

It is a common way to start a promotional proposal.

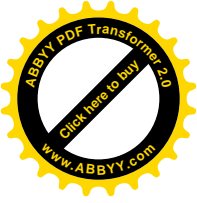
GENERAL DESCRIPTION SERVICES SLIDE

It is important to try to describe all the promotional scope in just one slide.

<p>SIEMPRE A LA VANGUARDIA, ADP ES SU MEJOR OPCION.</p> <p>PUBLICIDAD MÓVIL y MARKETING 360°</p> <p>"LA IMAGEN PERFECTA PARA PRODUCTOS GENERAL MILLS DE SU PROPIO PROMOTIONAL TEAM"</p> <p><i>ADP PROMOTIONS AGENCY 2007</i></p> <p> * PUBLICIDAD MÓVIL Y MARKETING 360° * ADP PROMOTIONS AGENCY *</p>	<p>SIEMPRE A LA VANGUARDIA, ADP ES SU MEJOR OPCION.</p> <p>¿Vendería mas "GENERAL MILLS" si tuviera presencia no solo en el punto de venta, sino en eventos de Carreras Automovilísticas, Motociclismo, Eventos Deportivos, Sociales y Culturales, abarcando a todo tipo de consumidores potenciales?</p> <p>¿Vendería mas "GENERAL MILLS" si tuviera su propio Promotional Team y reforzara su presencia en el punto de venta?</p> <p>¿Y SI LO TUVIERA A UN COSTO INCREÍBLEMENTE BAJO, VALDRÍA LA PENSA?</p> <p>¡POR SUPUESTO QUE SI!</p> <p>"LA IMAGEN PERFECTA DE SU PROPIO PROMOTIONAL TEAM"</p> <p>¡BUSCANDO ALTERNATIVAS PARA VENDER MAS ADP PROMOTIONS AGENCY ES SU MEJOR OPCION!</p> <p> * PUBLICIDAD MÓVIL Y MARKETING 360° * ADP PROMOTIONS AGENCY *</p>
---	--

GENERAL DESCRIPTION SLIDE

Here the Agencies must show their objectives and benefits so customer can see if the concept of operation is applicable.



SCOPE & EXAMPLES SLIDE

Here the Agencies can explain the general scope of service, the period, examples and more details.

LA IMAGEN PERFECTA DE SU PROPIO PROMOTIONAL TEAM

POINTER CON CAJA
 RANGER CON CAJA SECA
 CAMIONETA RAM DE CARGA
 RAM DE PASAJEROS
 CORVETTE CLASICO
 SEGWAYS
 MOTOCICLETAS
 CARPAS
 INFLABLES
 BRINCOLINES
 BRAND CHARACTERS

... Y CUALQUIER IDEA QUE "GENERAL MILLS" TENGA EN MENTE.

* PUBLICIDAD MÓVIL Y MARKETING 360° * ADP PROMOTIONS AGENCY *

Objetivos del Plan

- Apoyar a "GENERAL MILLS" a difundir su imagen e incrementar el desplazamiento de la línea de productos mediante el uso de vehículos propiedad de la Agencia y en su caso arrendados, rotulado con una impresión de 360 grados destacando sus principales productos, servicios o marcas.
- Apoyar a "GENERAL MILLS" a desarrollar activaciones de eventos en diferentes lugares aprovechando un medio publicitario móvil que genera beneficios tangibles para la Marca como Conciencia de Marca, Buena Voluntad, además de muchos impactos a lo largo del recorrido normal de la unidad, reforzados con la estancia del vehículo en ubicaciones estratégicas.
- Llegar a nichos específicos de mercado, posicionando a la Marca y Productos en la mente de sus consumidores, favoreciendo con estos esfuerzos a todas las cadenas comerciales donde se comercializan los mismos, apoyándonos además con el uso de material P.O.P. en las cadenas participantes.
- Capitalizar la actividad de la promoción de sus productos en eventos especiales y en las áreas de influencia cercanas y los alrededores de las tiendas Top de las cadenas participantes, para provocar venta directa durante la semana de toda su línea de productos.

Beneficios Adicionales

- Obtener un medio publicitario móvil a muy bajo costo.
- Incrementar el número de personas impactadas por la publicidad de la marca y sus diferentes productos.
- Contar con un instrumento publicitario móvil que permita desarrollar eventos en diferentes sitios.
- Lograr una connotación sólida de Marca transmitiendo mensajes de Marca Premium al representar su propio Promotional Team, Racing Team, Tech-team, pudiendo cambiar el tema conforme a las necesidades.

* PUBLICIDAD MÓVIL Y MARKETING 360° * ADP PROMOTIONS AGENCY *

SPOTS SLIDE

This is the correct slide to expose all spots to be visited during the promotional activity.

EXAMPLES SLIDE

Here, for instance, is perfect to show the promotional materials to be used.

Alcance

- Regional Valle de México y en toda la república costearo viáticos y peajes.

Vigencia

- Desde planes mensuales hasta temporadas completas anuales.

Ejemplos de Tipos de Spot y Actividad

1 * INTERIOR DE ESTABLECIMIENTO * PROMOCION ACTIVA * CON VEHICULO Y VENTA DIRECTA

2 * INTERIOR DE ESTABLECIMIENTO * PROMOCION ACTIVA * VEHICULO, SIN VENTA

3 * EXTERIOR DE ESTABLECIMIENTO * PROMOCION ACTIVA * CAMIONETA, STAND Y VENTA DIRECTA

4 * EXTERIOR DE ESTABLECIMIENTO * PROMOCION ACTIVA * CAMIONETA Y STAND, PERO SIN VENTA

5 * EXTERIOR DE ESTABLECIMIENTO * PROMOCION ACTIVA * CAMIONETA SIN STAND Y SIN VENTA

1 * EXPO o EVENTO ESCOLAR
 2 * DESAYUNO DAMAS ROTARIAS
 3 * BOLLICHE
 4 * CAMPO DE FUTBOL, HIPICO O GOLF
 5 * CLUB SOCIAL O DEPORTIVO
 6 * ESCUELA u OTROS

* PUBLICIDAD MÓVIL Y MARKETING 360° * ADP PROMOTIONS AGENCY *

Ejemplos de Tipos de Spot y Actividad según Target

1 Adultos y Ancianos	27	Equitación	53	Paralímpico
2 Aer náutica	28	Egrima	54	Patinaje sobre Hielo y Deportes Invernales
3 Ajedrez	29	Esquí Acuático	55	Patines Sobre Ruedas
4 Ajedrez	30	Fed. Deportes de Montaña y Escalada	56	Patinaje Velocidad
5 Arte y Cultura Deportiva	31	Fisicoculturismo y Fitness	57	Personas con Parálisis Cerebral
6 Atletismo	32	Frisión	58	Polo
7 Atletismo Deportivo	33	Fútbol Americano	59	Porristas y Shows de Animación
8 Autismo y Tradicional	34	Fútbol Asociación	60	Premios Nacionales
9 Badminton	35	Gimnasia	61	Quirópráctica Deportiva
10 Bala	36	Golf	62	Radiodifusión de Deportes
11 Baloncesto	37	Handball	63	Raquetbol
12 Béisbol	38	Hockey	64	Ramo
13 Billar	39	Judo	65	Rodeo
14 Boliche	40	Karate	66	Silla de ruedas
15 Bove de Aficionados	41	Remo	67	Softbol
16 Canaje	42	Levantamiento de pesas	68	Squash
17 Carisma	43	Limniana	69	Subacuáticas
18 Charreña	44	Luchas Asociadas	70	Taskwondo
19 Ciclismo	45	Medallistas Olímpicos	71	Tenis
20 Ciegos y débiles visuales	46	Medicina del Deporte	72	Tenis de Mesa
21 Colombifilia	47	Motociclismo	73	Tiro con Arco
22 Cross Bol	48	Metonómica	74	Tiro y Caza
23 Deportes Invernales	49	Natación	75	Trotón
24 Deportes para Sordos	50	Nippon tiempo	76	Vela
25 Deportistas Especiales	51	Olimpicos Mexicanos	77	Voleibol
26 Domino	52	Padel	78	Wushu

* PUBLICIDAD MÓVIL Y MARKETING 360° * ADP PROMOTIONS AGENCY *



OPERATION COMPARISONS SLIDE
 Here Agencies can develop different comparisons in order to support their recommendations.

SIEMPRE A LA VANGUARDIA, ADP ES SU MEJOR OPCIÓN.
www.adppromotions.com

Ejemplo del Material a Ocupar

* PUBLICIDAD MÓVIL Y MARKETING 360° * ADP PROMOTIONS AGENCY *

SIEMPRE A LA VANGUARDIA, ADP ES SU MEJOR OPCIÓN.
www.adppromotions.com

Mecánica 1

PLAN DE VENTA EN ÁREAS DE INFLUENCIA DE TIENDAS COMERCIALES

- *En el área de influencia de las principales tiendas de cada cadena y de forma táctica enfocando el esfuerzo en las áreas de mayor circulación de cada tienda, el equipo de promoción e imagen debidamente capacitado, estará ofreciendo promociones, degustaciones, demostraciones o activaciones de los productos o marcas.
- *Por ejemplo, Estacionamientos de las Plazas Comerciales donde este la Tienda Ancla, donde hay un importante flujo de consumidores hacia los distintos negocios de los locales.
- *Se debe considerar colocar una exhibición especial con Productos, así como una caja registradora de la Tienda, para que se haga el CICLO DE LA PRUEBA Y COMPRA y posteriormente COMPRA REPETITIVA.

MATERIALES DE APOYO

- *En la compra de cualquiera de los productos, los consumidores tendrán la oportunidad de recibir información de la línea de productos, tips, así como de participar en actividades de juegos y sorteos posteriores, simplemente dando sus datos personales llenando un cupón especialmente diseñado para ello.
- *Con todos los participantes se integrará una base de datos de Consumidores Frecuentes que se beneficiará con diversos planes de lealtad de la Marca.

Actividades

- *Durante el tiempo que los consumidores permanezcan en el área de promoción en cualquiera de las ubicaciones que se haya elegido por su afluencia, se reforzará la venta dándoles mayor información sobre la diversidad de los productos, no solo aquellos que se están exhibiendo en el momento.
- *Los promotores dividirán sus actividades manteniendo la exhibición de la categoría en perfecto estado dentro del punto de venta móvil, así como el levantamiento de la base de datos de Consumidores Frecuentes.

* PUBLICIDAD MÓVIL Y MARKETING 360° * ADP PROMOTIONS AGENCY *

OPERATION CALENDAR SLIDE

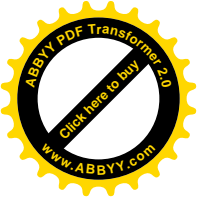
Here Agencies calendar their recommendations.

SIEMPRE A LA VANGUARDIA, ADP ES SU MEJOR OPCIÓN.
www.adppromotions.com

Calendarización de Actividades

- *La calendarización será fijada dependiendo las necesidades del proyecto y atendiendo principalmente los fines de semana los centros de afluencia.
- *Se podrá solicitar a ADP el apoyo con edecanes o demo-vendedoras, promotores o G.O.'s con perfil definido por el tipo de evento.
- *El beneficio de la promoción se dará en cualquiera de las ubicaciones sugeridas que se haya negociado lo reciban a forma de donativo y "SIN COSTO" para la Marca, como un beneficio tangible de una Marca Líder Premium gratuito para los clientes de cada centro de afluencia.

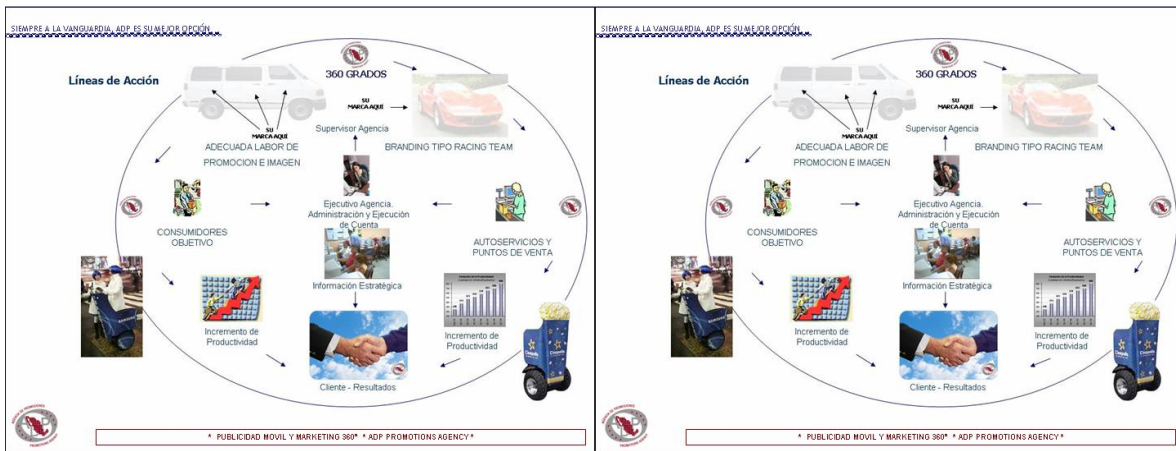
* PUBLICIDAD MÓVIL Y MARKETING 360° * ADP PROMOTIONS AGENCY *



GENERAL SERVICE SCOPE SLIDE

Here Agencies can show the wide scope of their services and how all the activities try to perform a unified master plan that benefit not just consumers, obviously, but the brand success first of all.

ADDITIONALS SLIDE



POINT OF PURCHASE AND OTHER SUPPORT MATERIALS SLIDE

POINT OF PURCHASE AND OTHER SUPPORT MATERIALS SLIDE

BUDGET SLIDE

It is very important to give examples of how budget will be determined.