

POCAPASTA®



LAS COSAS BUENAS DE LA VIDA

QUÉRICO



POCAPASTA® es un espacio de encuentro entre consumidores y ofertantes. Se trata de un canal publicitario focalizado de **retorno directo** y **cuantificable**, segmentado geográficamente y orientado al *smart buyer* (perfil de cliente que busca ofertas y buenos precios)

POCAPASTA® es un soporte bicanal: *online* (pocapasta.com) y *offline* (revista pocapasta). **La filosofía de los cupones descuento y compra colectiva que ha arrasado en internet, llega al medio impreso**, ampliando el espectro socio-demográfico y el número de potenciales consumidores.



ASÍ SE HACE

El ofertante compra un espacio publicitario en la edición mensual de **POCAPASTA**[®]. Este espacio es un **cupón bicanal con doble difusión**:

- 1) La revista **POCAPASTA**[®], edición Zaragoza, 20.000 ejemplares a la venta por 1 € en quioscos y puntos de venta de impulso.
- 2) **POCAPASTA**[®] *online*
www.pocapasta.com
redes sociales
dispositivos móviles

El ofertante tiene libertad para incluir la promoción, descuento o regalo que desee en su cupón. Debe tratarse de una ventaja real, diferenciadora y cuantificable.

El usuario accede al cupón descargándolo *online* o a través de la revista. En ambos casos **el anunciante puede medir el retorno de su oferta**, bien con la recepción física del propio cupón o con el código de cupón que se facilitará al usuario si lo descarga *online*.

El ofertante realiza un único pago por cada cupón bicanal que contrate en **POCAPASTA**[®]. **No hay costes variables asociados, ni comisiones.**



MÁS VENTAJAS

POCAPASTA® es el **primer soporte bicanal en España para cupones de descuento y compra colectiva**. Multiplica por dos la potencia de la herramienta sumando potenciales clientes en internet y medio impreso. Se accede a un importante segmento de consumidores no usuarios habituales de la red.

En Zaragoza (capital y provincia) **se distribuyen 20.000 ejemplares mensuales de la edición impresa** en quioscos y puntos de venta de impulso, convirtiéndose en la publicación no diaria con mayor presencia en su ámbito geográfico.

La persona que compra **POCAPASTA®** es un cliente que valora el soporte, ya que desembolsa un euro por acceder a las ofertas. Esto garantiza que **el destinatario de los cupones se mostrará receptivo** frente a ellos.

En relación a las ofertas ofrecidas por otras plataformas de venta colectiva o cupones descuento, **POCAPASTA®** ofrece **“las ofertas de cada día”**: promociones no tan llamativas pero más cotidianas y de uso frecuente.

Para el anunciante ofrece la ventaja de poder presentar su oferta con una **inversión accesible**, sin costes variables. Es el propio operador quién define su promoción, fijándola en parámetros comerciales que combinen atractivo con rentabilidad.

POCAPASTA® construirá una **imagen de marca notoria, positiva y solvente** a través de diferentes acciones de comunicación y de relaciones públicas *online* y *offline*.



QUÉ OFRECER

Cada anunciante define y redacta su oferta. El único requisito es que sea una **ventaja real, diferenciadora y cuantificable**.

PROMOCIONES

DESCUENTOS PORCENTUALES

5% en Menú Mediodía

55% en prendas de abrigo colección año 2010

DESCUENTOS DIRECTOS

3 € MENOS en cada repostaje de gasolina

10 € MENOS al comprar un segundo libro

UDS/PRECIO

3x2 en bañadores y pijamas

2x1 en cualquier sandwich o helado

PRECIOS BONIFICADOS

Corte de pelo para hombre: 10 €

Barra de pan artesana: 0,45 €

REGALOS ASOCIADOS

Pedicura **GRATIS** con el servicio de manicura

Tarrina de helado **GRATIS** al pedir tu pizza

REGALOS TRÁFICO

Llavero **GRATIS** por venir a conocer nuestro concesionario

Botiquín **GRATIS** al visitar la promoción inmobiliaria

OTRAS

CATEGORÍAS

HABITUALES

SALIR (cine, ocio y restauración)

ESTILO (moda y decoración)

SALUD & BELLEZA (gimnasios, peluquerías, estética)

NIÑOS (moda infantil, ocio infantil...)

ESTACIONALES

PILAR (eventos lúdicos, menús especiales, etc...)

REGALOS NAVIDAD

CENAS NAVIDAD

COTILLÓN NOCHEVIEJA

ETC...

GEOGRÁFICAS

CENTRO COMERCIAL

ESTACIÓN DE ESQUÍ

ETC...

CÓMO OFRECER

La redacción, contratación y pago de los cupones se realiza a través de la plataforma *online* (www.anunciantes.pocapasta.com). Hasta el 31.12.11 el proceso se realizará con la asistencia personal del equipo de asesores de **POCAPASTA**®.

El precio de la inserción de un cupón bicanal (en la revista **POCAPASTA**® y en internet) es un importe fijo por cupón y mes. No hay costes variables añadidos.



Lo que dice un cupón **POCAPASTA**®

- CIUDAD/EDICIÓN
- CATEGORÍA
- FECHA DE VALIDEZ DE LA OFERTA
- OFRECIDO POR 20 caracteres
- VENTAJA 40 caracteres
- EXPLICACIÓN CORTA 80 caracteres
- EXPLICACIÓN LARGA 150 caracteres
- DATOS COMPLEMENTARIOS WEB 500 caracteres
- CLAVE DE RESCATE 12 caracteres
- IMAGEN o IMÁGENES *versión online*. A partir del 1.1.12
- GEOLOCALIZACIÓN DE LAS OFERTAS *versión online*. A partir del 1.1.12

LLEGARLEJOS

POCAPASTA® es un soporte novedoso y diferenciado, de **muy alto potencial de crecimiento**. El desarrollo del proyecto pasa por la creación de nuevas ediciones en diferentes localidades de toda España y la implementación de soportes complementarios *online* y *offline*.

OCTUBRE 2011. Edición **POCAPASTA®** Zaragoza



DICIEMBRE 2011. Implementación Plataforma *online* para el anunciante



DICIEMBRE 2011. Integración operativa contenidos **POCAPASTA®** en redes sociales



ENERO 2012. Implementación aplicación **POCAPASTA®** para dispositivos móviles



ENERO 2012. Implementación función geolocalización



MARZO 2012. Nuevas ediciones locales **POCAPASTA®**



EDICIÓN ZARAGOZA

POCAPASTA® OCTUBRE 2011

El periodo de vigencia de las ofertas contenidas en los cupones debe estar entre el 1.10.11 y el 31.10.11. Fecha límite de contratación y redacción de oferta, 2.9.11.

Revista en puntos de venta a partir del 20 de septiembre. Publicación *online* a partir del 26.9.11 y hasta el 31.10.11 o fecha de finalización de la promoción si esta es anterior.

POCAPASTA® NOVIEMBRE 2011

El periodo de vigencia de las ofertas contenidas en los cupones debe estar entre el 1.11.11 y el 30.11.11. Fecha límite de contratación y redacción de oferta, 3.10.11.

Revista en puntos de venta a partir del 20 de octubre. Publicación *online* a partir del 24.10.11 y hasta el 30.11.11 o fecha de finalización de la promoción si esta es anterior.

POCAPASTA® DICIEMBRE 2011

El periodo de vigencia de las ofertas contenidas en los cupones debe estar entre el 1.12.11 y el 31.12.11. Fecha límite de contratación y redacción de oferta, 28.10.11.

Revista en puntos de venta a partir del 19 de noviembre. Publicación *online* a partir del 21.11.11 y hasta el 31.12.11 o fecha de finalización de la promoción si esta es anterior.



REVISTA POCAPASTA®

- 20.000 ejemplares*
- Formato: 24,5 x 34 cm. Color.
- Cubiertas en papel estucado brillo de 350 g/m². Interior en papel estucado brillo de 250 g/m².
- Pre-troquelado en cupones.
- Embolsado individualmente.

(*certificables por empresas impresora y distribuidora)

OFERTA LANZAMIENTO

POCAPASTA® OCTUBRE 2011, Especial **PILAR**

Inserción en revista y web
Pago contra factura fecha publicación.

Importe, 250 € + IVA/cupón

POCAPASTA® NOVIEMBRE 2011

Inserción en revista y web
Pago contra factura fecha publicación.

Importe, 250 € + IVA/cupón

POCAPASTA® DICIEMBRE 2011, Especial **NAVIDAD**

Inserción en revista y web

~~Importe, 250 € + IVA/cupón~~

PUBLICACIÓN SIN COSTE para contratación conjunta núm. 1, 2 y 3.



LAS COSAS BUENAS DE LA VIDA CUESTAN
POCAPASTA[®]

DIRECCIÓN **David Rey** drey@davidrey.com
DESARROLLO **Patricia Atienza** patienza@davidrey.com
COMERCIAL **Belén Leiva** bleiva@davidrey.com
Idoia Macía imacia@davidrey.com
SISTEMAS **Alberto Sierra** asierra@davidrey.com
ARTE **Irene Mainer** imainer@davidrey.com
PRODUCCIÓN **Fernando Fanlo** ffanlo@davidrey.com

DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN
DAVIDREY COMUNICACIÓN
C/Bilbao 2 50004 Zaragoza

POCAPASTA[®] es una marca registrada por The Crowned Chick,
DavidRey Comunicación
© 2011 The Crowned Chick, Sociedad Limitada

902 220 005 | www.pocapasta.com | pocapasta@pocapasta.com