

**REQUERIMIENTOS ADICIONALES**

**Categoría:**

**Marca:**

**Título del Caso:**

**ID:**

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

|  |
| --- |
| **CREDITOS COMO ORGANIZACIÓN**Los jurados no ven esta información. Effie celebrará públicamente a todas las empresas e individuos acreditados si su caso se convierte en finalista o ganador.**Los créditos no se pueden eliminar ni reemplazar después de que se finaliza la inscripción**; es fundamental que los altos directivos revisen los créditos para verificar su precisión. Como confirmación, se requiere que los altos directivos firmen el Formulario de autorización y verificación, confirmando que los créditos son precisos y completos. Las modificaciones de créditos tendrán una tarifa de $300.000 por cambio y no están garantizadas. No se permiten ediciones/adiciones de créditos después del 31 de marzo de 2022. **Consulte el Entry Kit para obtener información sobre los créditos.**Todas las inscripciones realizadas desde una agencia o anunciante deben incluir el "Nombre de la agencia o anunciante " exactamente de la misma manera para garantizar que la empresa sea reconocida como tal. Comuníquese con su equipo ejecutivo / corporativo, departamento de relaciones públicas y otros equipos que participan en la competencia de este año desde su agencia para asegurarse de ingresar el nombre de cada agencia de manera precisa y consistente. |
|  |

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

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

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

|  |
| --- |
| **CRÉDITOS INDIVIDUALES** En cada inscripción puede acreditar hasta diez personas principales y treinta personas secundarias que contribuyeron al caso. Estas personas deben ser miembros actuales o anteriores del equipo de las empresas acreditadas.La política de Effie es honrar a aquellos acreditados en el momento de la participación si el caso es finalista o ganador. Por lo tanto, no puede eliminar ni reemplazar créditos individuales después de que se haya enviado la inscripción. Las adiciones solo se aceptarán caso por caso y requieren una tarifa de $300.000. No se aceptarán modificaciones ni adiciones después del 31 de marzo de 2022. |
|  |
| **CRÉDITOS INDIVIDUALES PRIMARIOS**Las personas aparecen en la Revista Effie y en el Case Database. Los créditos deben ser miembros del equipo actual o anterior de las empresas acreditadas. Máximo 10 créditos primarios. |
| **CREDITO INDIVIDUAL PRIMARIO #1** | **CREDITO INDIVIDUAL PRIMARIO #2** |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CREDITO INDIVIDUAL PRIMARIO #3** | **CREDITO INDIVIDUAL PRIMARIO #4** |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Empresa** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CREDITO INDIVIDUAL PRIMARIO #5** | **CREDITO INDIVIDUAL PRIMARIO #6** |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Company** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CREDITO INDIVIDUAL PRIMARIO #7** | **CREDITO INDIVIDUAL PRIMARIO #8** |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Company** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  |
| **CREDITO INDIVIDUAL PRIMARIO #9** | **CREDITO INDIVIDUAL PRIMARIO #10** |
| **Nombre** |  | **Nombre** |  |
| **Cargo** |  | **Cargo** |  |
| **Company** |  | **Empresa** |  |
| **Correo** |  | **Correo** |  |

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

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

|  |
| --- |
| **RESUMEN PÚBLICO DEL CASO DE 90 PALABRAS**Proporcione un resumen de la efectividad de su caso. El resumen debe redactarse como si fuera juzgado. Utilizando al menos tres oraciones completas, resuma el caso y su objetivo. Indique los objetivos y cómo la evidencia de los resultados se relaciona directamente con esos objetivos (números concretos o porcentajes frente a términos generales como "ventas récord" o "gran éxito"). Piense en el resumen del caso como un tweet largo, un mini-caso.El resumen del caso se publicará en la **Revista Effie** y en el **Case Database**. También se puede utilizar con fines promocionales y no debe contener información confidencial.*(Máximo: 90 palabras)* |
|  Respuesta. |
| **DECLARACIÓN DE EFECTIVIDAD**Proporcione una breve declaración sobre la efectividad de su caso.La intención de esta declaración es proporcionar una mejor comprensión de por qué su trabajo fue digno de ser finalista o de un premio. Es una oportunidad para mostrar el éxito de su esfuerzo. Puede optar por mencionar su resultado más importante, por qué el esfuerzo fue efectivo o significativo para la marca, el aprendizaje más importante que se extrajo de este caso o un dato interesante / divertido sobre el trabajo.Si su caso es finalista o ganador, puede mostrarse en pantalla en la ceremonia de premiación o en la promoción de su caso.Ejemplos:* Se aumentó la familiaridad del 24% al 62% en la audiencia principal de juegos.
* Obtuvo más de 600 millones de impresiones de medios en solo 8 semanas.
* Trajo nuevos usuarios a una categoría que decrecía y aumentó las interacciones sociales.

*(Máximo: 15 palabras)* |
|  Respuesta. |