



FOTO: UFESA

Campaña de Navidad Los Reyes vienen tecnológicos

La Navidad es la época de mayor consumo del año. Las compañías del sector lo saben y se preparan para afrontar la campaña con las máximas garantías. Por eso, es un momento en que la estrategia comercial cobra una gran relevancia y casi todas las empresas se reservan para estas fechas lanzamientos, promociones, campañas de comunicación, etc.

Cuando llega la Navidad, todos queremos comprar los mejores regalos. Es un momento en el que no solemos escatimar, al menos en la medida de nuestras posibilidades. Por eso, en esta época relajamos un poco el control sobre el gasto y nos permitimos pequeños lujos, como adquirir algunos de los productos que los nuestros han deseado durante todo el año. E incluso comprar algún capricho para nosotros mismos. Y en la tienda de electrodomésticos podemos encontrar muchos de esos 'objetos de deseo'.

Así pues, los fabricantes son muy conscientes de ello y aprovechan estas fechas para impulsar la venta de sus productos, bien sea mediante el lanzamiento de novedades, promociones especiales, campañas de comunicación, etc. Cualquier acción es bienvenida para aumentar el tráfico en la tienda y atraer al cliente a los lineales. En este reportaje veremos algunas acciones desarrolladas por distintas marcas.

En cualquier caso, hemos de tener en cuenta que la Navidad no afecta a todos los productos por igual, sino que hay una serie de artículos que suelen destacar sobre el resto. Los aparatos más beneficiados por las compras navideñas se pueden agrupar en tres categorías: PAE de salud y belleza, PAE de cocina y hogar y electrónica de consumo y fotografía.

Salud y belleza

Los pequeños electrodomésticos destinados al cuidado personal, ya sean aparatos orientados a belleza o salud, son algunos de los más demandados. Dentro de este segmento nos encontramos con determinados productos 'estrella'.

Cepillos de dientes eléctricos. Es un clásico de la Navidad. Aunque su penetración ya es elevada, esta época es un buen momento para adquirir uno si aún no se tiene o sustituir al antiguo por uno más moderno y con mejores prestaciones. Además, su ajustado precio los convierte en productos muy llamativos. En la tienda podemos encontrar cepillos con dos tipos de tecnología: por rotación-pulsión y sónico.

Cuidado del cabello. Dentro de esta categoría se encuadran todos aquellos aparatos destinados al tratamiento capilar, como secadores, moldeadores, planchas alisadoras, cepillos iónicos, etc. Es probable que el cliente haya 'echado el ojo' a alguno de estos productos durante el año y éste es el mejor momento para pedírselo a los Reyes. Entre las últimas novedades destacan los dispositivos con tecnología iónica para evitar el encrespamiento del pelo, los secadores con distribución uniforme del calor o con tecnología para prevenir la sequedad y el daño del cabello, o las planchas con revestimiento cerámico o tratadas con queratina y argan para proteger el pelo, entre otras.

Afeitadoras y cortapelos. Sigue siendo uno de los regalos más habituales para los hombres. La



FOTO: TAURUS

Navidad o el Día del Padre son dos de los momentos más importantes para esta gama de productos. Es una buena ocasión para sustituir el viejo aparato y cambiarlo por uno que incorpore novedades: afeitadoras y cortapelos que se pueden meter en la ducha para afeitarse bajo el agua, cortapelos con elevación automática del cabezal de corte para facilitar su limpieza, etc.

Depiladoras y perfiladores. Estos productos también son muy reclamados como regalo para las mujeres. Además de las depiladoras, podemos encontrar perfiladores para la línea del bikini, cejas, nuca y patillas. Y no podemos olvidarnos del creciente interés en las soluciones de depilación relativamente nuevas en el ámbito doméstico, como los equipos láser o de luz pulsada.

Básculas de baño. Si el cliente quiere sustituir la vieja báscula del baño por un modelo más sofisticado, éste es el momento. Podemos encontrar básculas que no sólo nos dicen cuánto pesamos, sino que son completas estaciones que nos informan acerca de otros conceptos biométricos. Así, hay aparatos que son auténticos analizadores fitness, con pantallas LCD que miden e informan acerca de la grasa corporal, densidad ósea, el porcentaje de líquidos y de masa muscular, además de incluir diferentes modos, autoapagado y autoencendido, memoria para múltiples usuarios, etc. Incluso hay modelos que se sincronizan con los dispositivos Apple -iPod Touch, iPhone y iPad- y transmiten los datos mediante bluetooth para mostrar la diferencia entre el peso actual y el objetivo, realizar estadísticas, etc. Y tampoco hay que olvidar que el diseño es un elemento cada vez más importante en el baño, por lo que las básculas han de adecuarse para no desentonar. Por ejemplo, uno de los lanzamientos de

esta Navidad son las básculas con cristales Swarovsky de Bosch.

Masajeadores e hidromasajeadores. ¿A quién no le gusta disfrutar de un buen masaje después de concluir una dura jornada laboral? Desafortunadamente, ir con asiduidad a un fisioterapeuta es un lujo que requiere tiempo y dinero. Los masajeadores e hidromasajeadores de pies son una buena alternativa para recibir masajes relajantes en zonas específicas -espalda, hombros, piernas, zona lumbar, pies...-. Además, estos aparatos contribuyen a mejorar la circulación, tonificar y reafirmar, e incluyen múltiples tipos de masaje -shiatsu, móvil, puntual...-. Y en este segmento también podríamos incluir las clásicas almohadillas y mantas eléctricas.

Tensiómetros. Estos dispositivos son una buena opción para regalar a las personas de más edad de la casa. Los tensiómetros permiten medir la presión sanguínea -sistólica, diastólica y pulso- y prevenir posibles 'sustos'. En la tienda se ofrecen modelos de brazo o de muñeca. Dado que los clientes potenciales son personas de edad avanzada, en estos aparatos prima la facilidad de



FOTO: REMINGTON



FOTO: UFESA

uso y la interpretación de las mediciones. En este sentido, muchos equipos disponen de números y botones extragrandes y algunas referencias incluso incorporan indicaciones por voz. En el extremo opuesto, también hay productos muy sofisticados que se pueden conectar con aparatos Apple -iPhone y iPod Touch- mediante una dock station y ofrecer una completa información a través de las pantallas de dichos terminales.

Ionizadores y humidificadores. Estos aparatos para el tratamiento del aire son especialmente apreciados en los meses de invierno. En esta época es difícil mantener un ambiente saludable porque no podemos ventilar nuestra casa tanto como querríamos y los sistemas de calefacción funcionan durante gran parte del día, resecaando y cargando las estancias. Aunque no sea un producto muy navideño, sus ventas se ven afectadas por la coincidencia con esta campaña.

Con el fin de impulsar las ventas en la campaña navideña, las distintas marcas han puesto en marcha diferentes iniciativas. Por ejemplo, Bosch cuenta con una promoción de reembolso (cash back), con la que ofrece el reintegro de hasta 50 euros mediante

transferencia bancaria por la compra de alguno de los productos incluidos en esta promoción, que estará en vigor desde el 1 de noviembre al 5 de enero. Y Ufesa, con el fin de promocionar nuevo lema de la firma, ha creado la promoción “He acertado”. Los participantes deben mandar vídeos caseros contando situaciones de su vida cotidiana en las que han acertado y los mejores pueden ganar un lote de productos. No es una campaña con un tema específicamente vinculado a la Navidad, pero coincide plenamente con estas fechas, ya que estará en vigor del 15 de octubre al 31 de diciembre.

Y también es una época de lanzamientos. Remington ha puesto en el mercado su nueva gama ‘Keratin Therapy’, conformada por plancha de pelo, pinza, secador profesional y cepillo de placas calientes. Para apoyar el lanzamiento, la firma está desarrollando una estrategia que incluye eventos de relaciones públicas y con bloggers, una promoción especial de lanzamiento -con la compra de la plancha de pelo, el consumidor se lleva un cepillo plano con queratina de regalo-, la promoción a través de Facebook y la distribución de material de punto de venta -expositores, cabeceras, folletos...-.

Asimismo, Medisana ha aprovechado estas fechas para lanzar su gama ‘Vitadock’, en la que se incluyen los productos ‘CardioDock’, ‘ThermoDock’, ‘TargetScale’ y ‘VitaDock’, sistemas que permiten su conexión con dispositivos Apple para medir y gestionar la tensión, el pulso, el peso o la temperatura. Y Taurus también ha apostado por las novedades, lanzando la gama de cuidado del cabello ‘Argán’, que incluye el secador de pelo ‘Fashion Pro Ionic’, el rizador ‘Volume Styler’ y plancha de pelo ‘Slim Look Divine Pro’.

Igualmente, Scyse ha sumado a su catálogo de invierno más de 40 productos de la



FOTO: TAURUS



FOTO: BOSCH

mayoría de las marcas que distribuye (Homedics, Rio, Salter...), aumentando la oferta para todos los públicos de cara a la campaña navideña. Para ello, la compañía está desarrollando una política de mejora de diseños, gamas de producto y ajuste de precios con el fin de hacerlos asequibles a todos los hogares. Su intención no es la realización de una acción concreta, sino desplegar una filosofía de trabajo encaminada a incentivar las ventas, mejorar las rotaciones y hacer más asequibles al mercado español las diferentes marcas que distribuye. En cuanto a acciones en el punto de venta, destacan precios especiales para Navidad en algunos productos. Por ejemplo, con la marca Homedics se han puesto en marcha promociones con propuestas a precios asequibles, como el respaldo de masaje ‘SBM-179’ a un precio de 99 euros.

Hogar y cocina

La Navidad también es un buen momento para equipar el hogar y la cocina con pequeños electrodomésticos que contribuyan a hacernos la vida más fácil y nos permitan ahorrar tiempo y esfuerzo.

Centros de planchado. Aunque llevan un par de años en auge, todavía son productos interesantes de cara a los regalos de Navidad. Estos aparatos permiten realizar un planchado perfecto, casi profesional, gracias su capacidad para producir vapor constante. Esta característica contribuye a un planchado más rápido y más fácil, pudiendo hacerlo incluso en vertical. Si tenemos en cuenta que esta es una de las tarea más odiadas para la mayoría de los usuarios, no cabe duda que será un regalo muy apreciado.

Aspiradores. Está claro que el aspirador de trineo es un estándar en la mayoría de los hogares. No obstante, todavía hay capacidad para sustituir los modelos más antiguos por otros sin bolsa o que incorporen filtro HEPA. Por otro lado, hay dos formatos de aspirador que seguro que serán apreciados en esta campaña: los equipos de mano y los robots aspiradores. Los primeros son

GAMA ESPECIAL ANIVERSARIO

LA REVOLUCIÓN DEL HOGAR



Elegancia, innovación y funcionalidad se unen en la gama especial aniversario, que llega con un diseño que no te dejará indiferente.

Así es la nueva gama de Taurus.



SÍGUENOS EN:





FOTO: TAURUS

el complemento perfecto para pequeñas tareas de limpieza cotidiana, como recoger las migas después de comer, aspirar el sofá, etc. Y lo mismo sucede con los robots, de gran ayuda para el mantenimiento del hogar, encargándose de forma autónoma de la limpieza de los suelos.

Calefactores sin aspas. Más allá de los tradicionales calefactores -de ventilación, convección, cerámica, halógenos...-, los equipos sin aspas, pueden ser aparatos de calefacción mucho más atractivos como regalo navideño. Se trata de un dispositivo muy similar a los ventiladores sin aspas que llevamos viendo cierto tiempo en las tiendas, sólo que este aparato también es capaz de propulsar aire caliente por inducción.

Cafeteras exprés. Son otro producto que lleva algún tiempo en auge, sobre todo los sistemas de cápsulas monodosis, pero seguro que esta Navidad también serán un artículo muy demandado. La principal ventaja de las cafeteras de cápsulas es que permiten degustar el mejor café de una forma rápida y limpia, puesto que después de tomarlo sólo hay que retirar la cápsula de aluminio. Además, cuando encontremos el tipo de café que mejor se amolda a nuestros gustos, estos aparatos nos aseguran un resultado homogéneo en cada ocasión.

Kits de desayuno. Los kits de cafetera, exprimidor y tostadora son un 'básico' en la cocina pero esto no significa que hayan perdido 'tiron' entre los consumidores. La Navidad es una buena época para renovar este equipamiento esencial y adquirir dispositivos con mejores prestaciones o con un diseño acorde con el resto de la cocina.

Planchas de asar. Las reuniones familiares y el frío de estas fechas son dos factores que contribuyen a que el usuario le dé más importancia a la gastronomía. Por eso, las planchas de asar son un producto muy atractivo, bien sean planchas multifunción (grill-piedra-raclette, grill-crêpes-raclette) o planchas de asar cerámicas.

Para apoyar las ventas, las marcas también realizan algunas acciones especiales. Por ejemplo, Russell Hobbs ha presentado su colección de grills, apoyando su salida al mercado con un evento de relaciones públicas con la colaboración del chef Sergi Arola -dos estrellas Michelin-, eventos con

bloggers, videorecetas en su web y material de punto de venta. Por su parte, Taurus está haciendo especial hincapié en la promoción de sus referencias para cocina -batidora-picadora 'Bapi 7.0'- y para el hogar -centro de planchado 'Bravissimo 35 non stop pro', la plancha 'Geyser Titanium 2600', el aspirador 'Panamera Silence 2.0' y el aspirador vertical 'Speedfight 18.0'. Así, ha participado con publicidad en todas las revistas del sector y en diciembre va a aparecer en televisión para llegar al usuario final. Asimismo, va a hacer un refuerzo de comunicación en tienda con PLV específico para potenciar la 'Bravissimo 35 nsp' y la 'Geyser Titanium'. Además de esta campaña para impulsar la venta de la familia 'top' de la marca, Taurus también ha apostado por completar su catálogo de cara a estas fechas con nuevas referencias, como la envasadora al vacío 'VacPack', la licuadora 'Liquajuce' o la batidora 'Bapi 850 loops'.

Algunas firmas también se han decantado por promociones especiales. Éste es el caso de Sodastream, marca distribuida por Scyse, que ofrece un precio especial de 49 euros para la máquina multirrefrescos 'Jet White', oferta que incluye una carga de CO₂ y botella PET reciclable. Y Electrolux ha puesto en marcha para esta Navidad una promoción especial que amplía la garantía de varios de sus aspiradores de trineo de dos a cinco años.

Electrónica de consumo y fotografía

Si hay una categoría de productos especialmente atractivos en Navidad, no cabe la menor duda de que es la electrónica de consumo y la fotografía. La cantidad de artículos que se incluyen en estas familias es enorme, por lo que nos detendremos tan sólo en algunos de los más relevantes.

Tablets. Están llamadas a ocupar un lugar muy relevante esta campaña. "El tablet es el dispositivo más reclamado del momento. Es el protagonista



FOTO: ELECTROLUX

indiscutible de las cartas a los Reyes Magos, pues lo piden desde los niños de 2 años hasta los abuelos, los padres o los hermanos mayores. Es la continuación del 'boom' de los smartdevices, que empezó hace un par de años con los teléfonos, para continuar con la revolución actual del tablet y terminar con la conectividad global que alcanzará al televisor de nuestros hogares", se afirma desde Blusens. Los artículos más buscados serán las tablets de 7 y 10 pulgadas. Además, últimamente estamos asistiendo al lanzamiento de varios dispositivos especialmente pensado para los niños, por lo que seguro que serán productos muy demandados esta Navidad. También hay que considerar el aumento del número de referencias con conexión 3G, que puede contribuir a impulsar las ventas entre los consumidores más interesados por la movilidad total. Y habrá que prestar especial atención al comportamiento del iPad mini.

Libros electrónicos. Aunque los e-reader ya tuvieron su momento en años anteriores, aún presentan



FOTO: BOSCH

NOVEDADES
2012

LLEGA LA **NUEVA ERA** SOGO

 the **NEW ERA** of SOGO has arrived

PEQUEÑO ELECTRODOMÉSTICO hogar cuidado personal **ELECTRÓNICA** MENAJE REGALO PROMOCIONAL

www.sogo.es



FOTO: TOMTOM

mucho recorrido. Sobre todo si tenemos en cuenta el descenso del precio medio que se ha ido produciendo en el último año y medio. Además, hay novedades interesantes, como los dispositivos táctiles o con tecnología front light, que permite la lectura en entornos oscuros, sin causar fatiga visual ni molestar, y con un consumo de batería mínimo.

Smartphones. Los teléfonos inteligentes han experimentado un ‘boom’ increíble en los últimos

FOTO: AIRIS



dos años. Esto se traduce en un enorme aumento de su penetración, de modo que gran parte de los usuarios ya disponen de uno de estos equipos. Para los que no tengan uno aún, la Navidad puede ser el momento ideal. Además, se trata de productos con un proceso de obsolescencia acelerado, por lo que muchos clientes querrán cambiar de móvil para hacerse con uno con mayores prestaciones, mejor diseño, pantalla más grande, etc. También puede ser interesante la venta de dispositivos libres, ya que las compañías telefónicas han suprimido en gran medida las subvenciones para la adquisición de nuevos terminales, a lo que se suma al aumento de la infidelidad de los consumidores a dichos proveedores.

Smart TV Box. Los dispositivos de hogar conectado o Smart TV son muy sugerentes. Se trata de sistemas Android capaces de transformar el televisor en un dispositivo multimedia con el que acceder a internet, descargar y usar aplicaciones y juegos, etc., además de sintonizar y grabar TDT en alta definición.

Cámaras de fotos. La cámara de fotos digital ya es un producto plenamente asentado en el mercado. Y ni siquiera el empujón de las cámaras réflex o de los últimos avances tecnológicos -mayores ratios de zoom, resolución, etc.- están consiguiendo sostener las ventas este año. Habrá que ver si los nuevos modelos con conexión wi-fi y 3G o con sistema Android consiguen impulsar esta familia. En cualquier caso, la cámara es un regalo tradicional, por lo que queda la esperanza de que la campaña sea buena. Y no hay que olvidar que es un producto

“...puede ser interesante la venta de dispositivos libres, ya que las compañías telefónicas han suprimido en gran medida las subvenciones para la adquisición de nuevos terminales...”

suficientemente maduro para que exista un cliente objetivo que adquirió su dispositivo hace mucho tiempo, por lo que piensa reemplazarlo por uno más moderno y avanzado.

Blu-ray 3D. A medida que los televisores 3D se van haciendo un hueco en los salones, el usuario irá incrementando la demanda de productos que le sacan el máximo rendimiento a sus aparatos. Por eso, esta Navidad puede suponer el despegue de los reproductores Blu-ray 3D. Aunque tampoco conviene ‘lanzar las campanas al vuelo’ porque el Blu-ray convencional no ha llegado a desarrollar todas sus posibilidades en nuestro mercado.

GPS. El navegador es otro regalo tradicional de Navidad. Su alta penetración en el mercado complica la venta. Por eso, los fabricantes no dejan de presentar nuevos productos que vienen a mejorar los anteriores, que poco a poco se van quedando obsoletos. Al igual que con otros productos, serán muchos los usuarios que ya tienen un GPS pero que adquieran uno nuevo para instalarlo en un segundo vehículo o para sustituir el anterior por uno con mapas más actuales, con pantalla más grande, mejores prestaciones, etc. Y cada vez hay en el mercado más dispositivos para ayudar a los motoristas. Por otro lado, no podemos olvidarnos de los relojes con GPS, especialmente diseñados para los amantes del deporte que quieran tener todo controlado cuando salen a correr. Incluso hay soluciones para los triatletas, una modalidad deportiva en auge en los últimos años. Estos relojes permiten monitorizar toda la información de la actividad cuando el usuario corre, monta en bici o nada.

Reproductores MP4 para deporte. Aunque la generalización de los smartphones capaces de reproducir música y vídeo han ido desplazando a estos dispositivos, aún hay un nicho interesante en los productos especialmente diseñados para su uso mientras se practica deporte. Se trata de aparatos de pequeño tamaño y que se ponen como un reloj o con un brazalete deportivo. Además, suelen incorporar podómetro para ofrecer una completa información al usuario que lo usa al ir a correr o caminar.

Docks para tablets y smartphones. El ‘boom’ de tablets y smartphones lleva aparejado un creciente interés por los docks que permiten acoplar estos dispositivos y disfrutar del mejor sonido. En este terreno, los aparatos para los productos Apple son los más destacados, aunque los docks compatibles con los sistemas Android poco a poco van ganando peso. Sobre todo si tenemos en cuenta que dicho sistema es el mayoritario entre los teléfonos inteligentes.

Tocadiscos. Recientemente se está viviendo un revival del vinilo y son muchos los artistas que editan sus nuevos trabajos también en este formato. Muchos consumidores aún tienen grandes colecciones de discos antiguos arrinconados desde hace años porque su viejo tocadiscos se estropeó o porque fue sustituido por un equipo de música más moderno. Aprovechando este renacer, algunas firmas están lanzando giradiscos que completan con la tecnología actual, como multiconexión USB y SD, capacidad para reproducir MP3 y radio e incluso convertir los viejos vinilos a MP3.

Accesorios y complementos. Estos productos pueden ser perfectos para completar o mejorar las prestaciones de otros regalos. Aquí se encuadran las fundas para iPad y tablets que, además de proteger el dispositivo, permiten rotarlo y apoyarlo con diferente inclinación para adaptarse a la necesidad del usuario. Y también nos encontramos con los maletines y fundas para portátiles, incluyendo tanto ultrabooks como netbooks.

Videoconsolas y juegos. No podemos hablar de Navidad y no referirnos a las videoconsolas y sus juegos. Estos productos son los preferidos por niños y jóvenes. Además, los nuevos juegos, diseñados para ser capaces de congrega a todos los miembros de la familia en torno al televisor, son un gran reclamo. En el mercado hay una amplia gama de videoconsolas con extensos catálogos en constante aumento. Entre las plataformas, con aparatos ya consolidados desde hace mucho tiempo -Wii, Xbox 360, PS3, Nintendo DS y PSP- y sólo con ligeras modificaciones -Nintendo 3DS, PS Vita...- tan sólo cabe anotar el lanzamiento de Wii U.

En cualquier caso, pese a que es un segmento de mercado realmente atractivo para los regalos de Navidad, no cabe duda de que hay que tomar medidas para impulsar la venta, destacando el lanzamiento de productos, las promociones especiales y las campañas en medios. Por ejemplo, Blusens ha presentado su catálogo para esta Navidad, donde destacan sus lineales de tablets Android de 7 a 9,7 pulgadas, con precios entre 99 y los 259 euros. “Las promociones se realizan básicamente alrededor del precio de nuestros productos, dada la situación económica actual, siendo una alternativa de calidad y diseño frente a otras marcas de mayor facturación. La campaña de medios se reparte entre prensa (20%), radio (30%), medios digitales y redes sociales (50%), destacando el valor diferencial de cada uno de nuestros productos. El nombre de nuestra campaña de Navidad y Nuevo Año 2013 es ‘Blusens Winning Spirit’. Y ha supuesto una nueva renovación de la imagen corporativa a nivel de embalaje. Cada lineal de producto tiene su propia creatividad y eslogan”, se explica desde la compañía. Además, la firma patrocina a equipos de varios deportes, como el Blusens Monbús de la Liga ACB de baloncesto, la escudería Blusens Avintia en el mundial de motociclismo o el Blusens Universidad de Vigo de la División de Honor de rugby.

La marca Bq, fabricada por la empresa Mundo Reader, también desarrolla varias acciones en estas fechas. En primer lugar, entre noviembre y diciembre ha ido presentando sus nuevos productos de cara a la Navidad, con lanzamientos como las tablets ‘Curie’, ‘Edison’ y ‘Edison 3G’ o los e-readers ‘Cervantes Touch’ y ‘Cervantes Touch Light’. Además, apoya la campaña con publicidad online mediante banners tanto en webs especializadas en el sector de Android y de lectura digital como en blogs, foros, -Forotablets, por ejemplo-, páginas especializadas -como Zonaereader-, etc. Asimismo, realiza publicidad en puntos de venta, con decoración y publicidad en el interior y exterior de los establecimientos mediante lonas, cubrealarmas, rollers, etc. Completa todo ello con acciones con la prensa, intensificando la relación con medios y bloggers desde el mes de noviembre. Así, se recurre al envío de información de las últimas novedades para estar presentes en los bazares navideños de las publicaciones, se intensifica el préstamo de dispositivos a periodistas y bloggers para que realicen reviews informativas sobre dichos dispositivos, se conceden reportajes y entrevistas a periodistas de cara a una mayor aparición en los medios en fechas especiales o se hacen cesiones de dispositivos o donaciones a periodistas y asociaciones, fundaciones, etc. Bq también apela directamente al usuario final, buscando el contacto mediante e-mailing y newsletters informativas acerca de sus novedades y promociones. Además, realiza promociones a través de Facebook, Twitter y Google+ y envía de felicitaciones de Navidad y Año Nuevo. Y no hay que olvidar sus campañas y promociones especiales en su web o con determinados distribuidores.

En cuanto a Airis, marca fabricada por Infinity System, se ha apoyado esencialmente en nuevos lanzamientos.



FOTO: TARGUS

A principios de noviembre celebró un acto de presentación de su nuevo portafolio de smartphones, netbooks, tablets y su dispositivo ‘TransBook’, un tablet Android que se convierte en netbook. También se decanta por la presentación de nuevos productos Samsung. Además de los grandes productos de la categoría, como televisores, portátiles, tablets y smartphones, la empresa surcoreana presentó en noviembre su gama ‘ATIV SMART PC’, dispositivos híbridos entre tablet y portátil. La firma completa sus novedades con referencias muy interesantes para la Navidad, como su barra de sonido ‘HW-E-551’, el equipo inalámbrico ‘Audio Dock DA- E75’ o las cámaras digitales ‘NX1000’ -réflex en formato compacto y con conexión wi-fi- y ‘Galaxy Camera’ -con Android y conectividad 3G y wi-fi-.

El ‘plato fuerte’ de la campaña navideña de Energy Sistem es la producción de ‘La huida’, una webserie de tres episodios. “Con el objetivo de convertir los productos de la firma en protagonistas reales de nuestras campañas, como un personaje más, hemos producido ‘La Huida’, un thriller protagonizado por caras conocidas de la ‘pequeña

FOTO: ENERGY SISTEM





FOTO: SAMSUNG

pantalla' -Luis Fernández, Rubén Bernal y Cristina Pedroche- y que forma parte de la campaña de marketing de contenidos de esta temporada. Es la pieza central de nuestra campaña de publicidad de esta Navidad", se anota desde la compañía.

En el caso de Nevir, la principal promoción atañe a los televisores. La compañía continúa esta Navidad con su campaña "Sabemos que quieres un león", centrada en su gama de televisores de colores de 16 a 42 pulgadas. Esta campaña incluye presencia en múltiples revistas del sector y para el gran público ('Tiempo', 'Interviú', 'Ronda Iberia', etc.) y publicidad exterior. Además, Nevir sigue con su apoyo al deporte a través del patrocinio del Rayo Vallecano y del Osasuna, la emisión de su spot en los estadios de San Mamés y Vicente Calderón o la publicidad en la revista 'Mediapunta', distribuida en los principales campos de fútbol.

Por su parte, Garmin ha lanzado para estas fechas una edición especial de sus relojes 'Forerunner

FOTO: MEDISANA



210' y 'Forerunner 610', con colores fluorescentes, en verde y azul. Igualmente, con motivo de la celebración de la Garmin Barcelona Triathlon, aprovechó para dar a conocer su nueva edición de 'Forerunner 910XT', con todos los complementos para el triatleta. Y también está apostando por 'Forerunner 10', con prestaciones para todo tipo de atleta y a un precio muy competitivo. Por lo que respecta a automoción, la empresa está potenciando sus gamas 'LM', 'LMT' y 'LMU', con productos como 'nüvi 3590LM', que integran mapas gratis durante la vida útil de los dispositivos. Y para los motoristas, ha presentado los 'zumo 340' y 'zumo 350LM'. Estos lanzamientos vienen acompañados de acciones específicas para cada división. Por ejemplo, en los equipos de fitness, los usuarios podrán conseguir un regalo cuando adquieran cualquiera de

los equipos 'Forerunner' 210, 310 XT, 410, 610 ó 910XT.

Los productos promocionados por TomTom esta Navidad son el 'Start 20' y el 'Start25', con cobertura europea en 22 países. El eslogan de esta campaña de navideña es "TomTom te da más" y se concreta en tres años gratuitos de actualización de mapas, lo que supone un valor añadido del producto de 49,95 euros. La promoción se articula a través de una redención online del 1 de noviembre al 31 de marzo. Así, el cliente que adquiera el producto en promoción debe acceder a la URL facilitada para registrarse antes de 31 de enero y seguir las indicaciones que se irán facilitando. Así quedará activado el servicio de actualización de mapas y el cliente recibirá un e-mail cada vez que haya un nuevo mapa. La campaña va acompañada de una amplia cobertura de implantación de PLV identificativo en 620 puntos de venta en todo el territorio nacional. Y en los lineales de navegación de estos centros estarán colocados materiales identificativos de la campaña, como portafolletos con folletos, wobblers, pósters o pegatinas en las cajas del producto promocionado. Asimismo, la compañía está insertando banners promocionales en las web de sus retailers principales e identificando los productos dentro de sus propias webs. Además, cuenta con una inserción semanal en el diario 'El Mundo' hasta final de año, donde comunica la promoción y los puntos principales de venta de la misma. Y más adelante tiene previsto empujar todos estos esfuerzos con una campaña online.

Y en el caso de Targus, la estrategia de cara a la Navidad pasa por el lanzamiento de promociones especiales que incluyen ofertas de packs de maletín de primer precio con ratón en sus diferentes versiones y tamaños, así como promociones de fundas para iPad combinadas con accesorios varios o packs de accesorios universales para tablets a precios muy atractivos.

FOTO: GARMIN



MEDISANA®

La Familia VitaDock®

CardioDock®

Medición presión arterial

TargetScale®

Medición peso corporal

ThermoDock®

Medición de temperatura

SmartBabyMonitor®

Monitor inteligente para bebés

Tecnología inteligente, mayor seguridad y plena movilidad

VitaDock® visualiza su salud

Hecho para
 iPod
 iPhone
 iPad
 Disponible en
 App Store