

MÁRKETING ■ GUERRA DE GUERRILLAS

Comandos, tácticas y guerra

'WARKETING' Y NEUROMÁRKETING SON LOS CONCEPTOS QUE SE ESTÁN INTRODUCIENDO EN EL MERCADO



Control mental y márketing de guerrillas. El 'warketing' o márketing de guerra es el concepto que maneja la agencia de publicidad no tradicional AKM, que acaba de abrir su operación en el Perú. A pesar de que la agresividad es natural en la actividad del mercadeo, Rino Peirano, representante de AKM, señala que el 'warketing' combina las tácticas de



NANCY CHAPPELL/ARCHIVO

CONTROL MENTAL. LA APARICIÓN DE ESTAS DOS TENDENCIAS APUNTA A QUE EL MÁRKETING SE VOLVERÁ MÁS AGRESIVO.

guerra con el márketing. "El término existe en el mundo y se dirige a ejecutar actividades a 360°, desarrollando tácticas sobre la base de las estrategias de publicidad ATL (tradicional) y BTL (no tradicional)".

Por su parte, el neu-

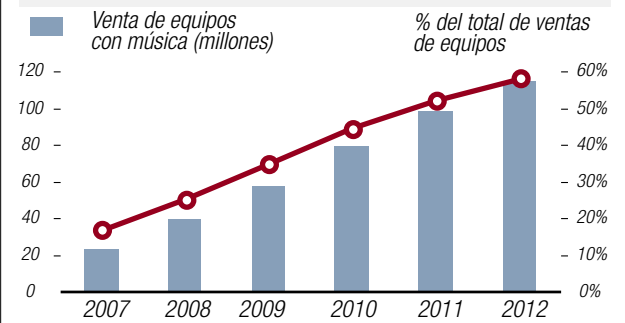
romárketing combina las ciencias con aplicaciones prácticas para saber más acerca de los consumidores. "El neuromárketing es actualmente la disciplina moderna que une los conocimientos de la mente y del márketing, para aplicarlas a

la mejora de las estrategias de mercadeo", señala Liana Alvarado, catedrática de la Escuela de Posgrado de la UPC. Ambas estrategias se están aplicando en el mundo y pronto ganarán adeptos en el mercado local, como toda moda. ▲

TELECOMUNICACIONES ■ TENDENCIAS

Sintonizados

Se espera que en Latinoamérica se triplique la venta de celulares con la opción para oír música.



Fuente: Pyramid Research Día_1

Más celulares, pero con acceso a música y video

En el Perú, el número de celulares vendidos al año (casi tres millones) duplica al número de nuevos clientes, pues la mitad es demanda para reemplazo. Y si bien en el país aún se comercializan equipos con pantalla en blanco y negro para ingresar

a provincias, cada vez es mayor la tendencia hacia la adquisición de equipos con acceso a Internet, audio y video. Es más, según la consultora Pyramid Research, en el 2012 el 60% de los equipos que se comercialicen tendrán tales opciones. ▲



Compañía de Minas Buenaventura S.A.A.

Préstamo Sindicado Internacional a Mediano Plazo

US\$ 450'000,000



Mandated Lead Arranger, Sole Bookrunner and Administrative Agent
Mayo 2008