

Dosier de PATROCINIOS

Índice

Introducción ¿Patrocinar cultura? El espectáculo

> Cronograma y gira Nuestro alcance ¿ Qué te interesa?

> > El espacio del espectáculo Patrocinadores selectos Sectores y patrocinios

> > > La retribución El espacio en cartelería



Introducción



Queridos amigos,

Formar parte del Espectáculo Musical Manolete es contribuir a la comunicación internacional de parte de la historia de España, es apoyar un viaje al pasado que, basándose en las tecnologías más innovadoras, transporta al público a un baño de sensaciones que, sin duda, no deja indiferente a nadie.

Patrocinar el Espectáculo Musical Manolete significa participar en una *iniciativa cultural inédita* en la historia del teatro musical a nivel mundial. Queremos invitarle a formar parte del equipo que va a hacer historia en los espectáculos



musicales, generando un **referente internacional** que fusiona las últimas tecnologías con estilos clásicos de teatro musical y con técnicas innovadoras de escenografía, generando en el público un conjunto de sensaciones que van mucho más allá de la satisfacción del consumidor.

Sinceramente,

Dairley Azevedo

Jerónimo Molina



¿ Patrocinar cultura?

Por imagen: El patrocinio cultural ayuda a las empresas a lograr repercusión pública y a construir una imagen positiva y socialmente responsable.

Por efectividad: El 85% de las personas tiene una buena impresión de las empresas que patrocinan acciones Culturales*. La eficacia pública y social de esta colaboración económica es notoria, es muy rentable para las empresas ser socialmente responsables**.

Por integración en la comunidad: El patrocinio cultural ayuda a las empresas a involucrarse en el entorno social en el que desarrollan su trabajo, las hace cercanas, las humaniza y las aporta valores éticos y morales.



^{*}Según un estudio de agencia FRUKT Communications, 2010

^{**} Manuel Palencia-Lefler Ors (Universitat Pompeu Fabra)

El espectáculo



El espectáculo (ii)



Cronograma y gira.

Fecha	Localidad	Fecha	Localidad
Julio 2017	Linares	Marzo 2018	Zaragoza
	Córdoba		San Sebastián
	Sevilla		Burgos
Septiembre	Lima	Abril 2018	A Coruña
	Cali		León
2017	Bogotá	Mayo 2018	Valencia
	Medellín		Albacete
Octubre 2017	Querétaro	Junio 2018	Alicante
	Aguascalientes.		Badajoz
Noviembre	Guadalajara (MEX)		Bilbao
2017	Mexico D.F		Madrid
Diciembre 2017	Monterrey	Julio 2018	Valladolid
	Logroño		Santander
			Nimes – Francia
			Arles - Francia



Nuestro alcance

Siempre enlaces a web corporativa con presencia de patrocinadores

On Line

- Campañas en RRSS
- Campañas en portales de ocio

Personal

- Acciones directas (Opera Shopping, etc...)
- Comunicaciones a grupos de interés

Outdoors

• Mupis, Marquesinas, Columnas, Quioscos

Intercontinental



Nuestro alcance (ii) (en España)

On Line

- Más de 10.000.000 de impactos.
- Portales ocio
 - Guía del ocio
 - Atrápalo.com
- Portales temáticos
 - Teatro a Teatro
- RRSS
 - Facebook
 - Instagram
 - Google+
 - Twitter

Personal

- Más de 160.000 impactos personales.
- •19 ciudades.
- Tapas
 - 190 Bares
 - 190 carteles + fliers
 - 60.000 impactos
- Opera Shopping
 - 19 Centros Com.
 - •190 carteles + fliers
 - 95.000 impactos
- TourOperadores
 - 2 por ciudad
 - 8.000 impactos

Outdoors

- 15.000.000 impactos.
- Circuitos de MUPIS
 - 19 ciudades
 - 3 circuitos ciudad
 - 3 circuitos extrarradio
 - 1 mes de campaña

El impacto personal es mucho más intenso, pues hay conversación, interés y entrega de flier.



Nuestro alcance (iii) (en Latam)

On Line

- Más de 20.000.000 de impactos.
- Portales ocio
 - GO.Guía del ocio
 - Peru Show
 - Donde Ir (MX)
 - Atrápalo.com
 - Afiliados Google
- RRSS
 - Facebook
 - Instagram
 - Google+
 - Twitter

Personal

- Más de 180.000 impactos personales.
- 9 ciudades.
- Tapas
 - 180 Bares
 - 180 carteles + fliers
 - 80.000 impactos
- Opera Shopping
 - 18 Centros Com.
 - 180 carteles + fliers
 - 90.000 impactos
- TourOperadores
 - 3 por ciudad
 - 8.000 impactos

Outdoors

- 30.000.000 impactos.
- Circuitos de MUPIS
 - 9 ciudades
 - 3 circuitos ciudad
 - 3 circuitos extrarradio
 - 1 mes de campaña



Nuestro alcance (iv) (resumen)

Presencia en Campaña previa

- España: 21 millones de impactos
- Perú: 337.000 impactos
- Colombia: 15 millones de impactos
- Mexico: 33 millones de impactos

Asistentes.
Presencia
durante el
espectáculo

- España: 350.000 personas
- Perú (Lima): 9.500 personas
- Colombia: 3 ciud. 28.000 pax.
- Mexico: 5 ciud. 56.000 pax.



¿ Qué te interesa?

Cultura

- Imagen
- Prestigio

Música

- Estilo
- Legado

Historia

- Presencia
- Consolidación

Tecnología

- Espectáculo 2.0
- Realidad Virtual

Presencia exterior

- Perú
- Colombia
- México

Marca España

- Imagen
- Calidad
- Aceptación



El espacio (i)

La plaza de toros, ruedo con escenario, foso y zona VIP





Patrocinadores selectos -ejemplos-

TU ESPACIO











Patrocinio. Sectores y patrocinio

Alimentación y bebidas

Automoción

Banca y Seguros

Comunicación

Hostelería

Transporte

Otros





Patrocinio. La retribución

En todos los casos:

Oferta a empleados

Oferta a clientes

Invitaciones

Presencia en web corporativa

Presencia en Intro 3D Mapping

Presencia en cartelería y outdoors



Patrocinio. La retribución (ii)

Patrocinio Liderazgo:

... la retribución básica y además...

Presencia en ZONA VIP

Presencia destacada en INTRO 3D Mapping

Presencia en entradas



Patrocinio. La retribución (iii)

Patrocinio VIP:

... la retribución liderazgo y además...

Presencia DESTACADA en ZONA VIP Presencia exclusiva en vallado seguridad Stand de información y/o venta



Patrocinio. El espacio en cartelería

20% del cartel destinado a patrocinios

10 Patrocinadores CALIFA con un 35%

6 Patrocinadores LIDERAZGO con un 30%

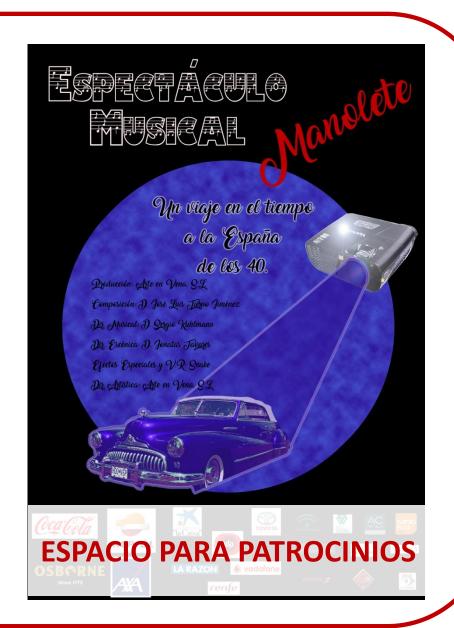
4 Patrocinadores VIP con un 35%

VIP un 75% mas presencia que LIDERAZGO LIDERAZGO un 43% más presencia que CALIFA



Patrocinio. El espacio en cartelería

Cartel provisional:





i Muchísimas gracias!

Antes de despedirnos queremos agradecer el tiempo y atención dedicado a este dossier.

Nuestra mayor ilusión es que alguno de los valores que ofrece el Espectáculo Musical Manolete sea un gran beneficio para su organización.

D. Azevedo y J. Molina



Notas

