**Red de metro y metro bus. Su distribución.**

**Material promo-publicitario:** Es una tarjeta de bolsillo con la red metro y una para el metro bus Tiene un impacto considerado para quien se transporta en dicho transporte. Al ser personal y de bolsillo podrá la gente tener la marca de KOE “en su bolsillo”, al contener una información importante como es la red de metro con información adicional, la gente lo puede con un tiempo de uno hasta seis meses, tiempo que puede ser de vida útil un pedazo de papel según el uso constante de movimiento.

**Estrategia:** Se redactara la siguiente información:

* -Dirección y una opción de llegar a la sucursal del Valle,
* -Teléfono de la sucursal
* -invitación a una clase muestra para conocer el sistema y en su caso hacer la entrega de un obsequio (que puede ser una pluma\* y libreta\*\* o un Idiomatic Expression) según la cantidad de referidos y el interés que presten a la visita a la sucursal.
* -Código QSIR del video de porque hablar inglés.

**Entrega:** La entrega se realizara fuera de los accesos de las estaciones pertenecientes a la delegación Benito Juarez. La entrega se hará en un horario pico, esto con el fin de captar a más mercado potencial.

Puede ser de 8:00 a 9:00 am o de 6:00pm a 7:00pm, horario en que las personas activamente económicas y aspiracionales se encuentran transportándose en transporte público para empezar o terminar sus actividades laborales.

La entrega será con mayor preferencia personas con un uniforme escolar, de vestir o traje y en su caso a amas de casa (se notara por que llevan a un hijo con ellas), posterior a jóvenes casuales, uniformados y personas adultas.

La distribución recomendable será de 500 tarjetas por punto de entrega. En total repartiendo en los 34 puntos un total de 17,000 tarjetas. Cantidad razonable considerando que la delegación Benito Juarez es una de las delegaciones activas económicamente y de mayor acceso comercial en sus zonas de transporte público.

Quien realice el volanteo deberá usar una camisa, gorra o algún elemento distintivo de KOE, esto con el fin de crear una imagen formal a quien recibirá el cartón. De preferencia el volantero

masculino hará la entrega a las personas del sexo femenino y la volantera hará entrega a personas del sexo masculino.

Lo ideal es tener una sonrisa, saludar si se presta el momento con un: “Buenos días, le obsequio una red de metro/metro bus. Gracias” Sera muy cansado repetir esta frase y mantener una actitud positiva, pero ellos son quienes tienen el primer contacto con KOE y no será bueno causar un mal rato.

Las estaciones del metro ubicadas dentro de la delegación son:

1. Viaducto, de la línea 2
2. Xola, de la línea 2
3. Villa de Cortés, de la línea 2
4. Nativitas, de la línea 2
5. Portales, de la línea 2
6. Ermita, de las líneas 2 y 12
7. Etiopía/Plaza de la Transparencia, de la línea 3
8. Eugenia, de la línea 3
9. División del Norte, de la línea 3
10. Zapata, de las líneas 3 y 12.
11. Coyoacán, de la línea 3
12. San Pedro de los Pinos, de la línea 7
13. San Antonio, de la línea 7
14. Mixcoac, de las líneas 7 y 12.
15. Insurgentes Sur de la línea 12 antes de Metro bus Félix Cuevas.
16. Hospital 20 de Noviembre de la línea 12
17. Parque de los Venados de la línea 12
18. Eje Central de la línea 12.

Estaciones del Metro bus de la Ciudad de México dentro de la delegación Benito Juarez son:

1. La Piedad, línea 1
2. Poliforum ,línea 1
3. Nápoles ,línea 1
4. Colonia del Valle línea, 1
5. Ciudad de los Deportes, línea 1
6. Parque Hundido, línea 1
7. Félix Cuevas , de la línea 12
8. Rio Churubusco , línea 1
9. Teatro Insurgentes, línea 1
10. Amores, línea 2
11. Etiopia/Plaza de la Transparencia, líneas 2 y 3
12. Dr.Vertiz, línea 2
13. Centro SCOP, línea 2
14. Álamos, línea 2
15. Xola, línea 2
16. Obrero Mundial, línea 3.

Otros puntos donde se puede realizar una entrega de material promo-publicitario son en las principales colonias de la delegación. Cabe destacar que la delegación Benito Juárez está dividida en 53, siendo las más importantes las siguientes colonias:

**Colonia Narvarte**

Aquí encontramos la torre de Secretaría de Comunicaciones y transportes (**SCOP**) y la plaza comercial **"Plaza Delta"** que anteriormente eran terrenos del Parque de Beisbol del Seguro Social, se ubica en los límites de la misma y de la colonia Roma perteneciente a la delegación Cuauhtémoc.

**Colonia Portales**

La Colonia Portales, cuenta con todos los servicios e infraestructura urbana. Aquí la población es mayormente adulta. Hoy en día con la construcción de tantos edificios, las calles comienzan a ser invadidas como estacionamiento público. La construcción de la línea 12 del metro o línea dorada que atraviesa esta colonia hace que tenga más afluencia con sus dos estaciones **Eje Central y Ermita.**

**Museo Arqueológico Luis G. Urbina**: es donde están representadas las más sobresalientes culturas antiguas de México, que constituye un magnífico material de acercamiento a los horizontes culturales.

**Colonia del Valle**

Posiblemente la colonia con mayor actividad de la delegación, ya que cuenta con grandes hospitales del sector público (**20 de Noviembre y Gabriel Mancera**), instituciones educativas y múltiples oficinas y comercios lo que ha ocasionado que la antigua tranquilidad que la caracterizaban haya dado paso a una de las zonas con mayor tráfico vehicular. Es sin lugar a dudas la zona de la ciudad mejor comunicada de la ciudad debido a su colindancia con amplias e importantes avenidas y que es atravesada por la línea **3 y 12 del sistema de transporte colectivo metro.**

**Colonia Nápoles**

Sede del **World Trade** **Center**, la Colonia Nápoles con sus calles en diagonal llevan nombres de ciudades de los Estados Unidos de zona de **bancos y restaurantes.**

**Colonia San Pedro de los Pinos**

Originalmente fue un barrio para la clase obrera, sin embargo debido a su céntrica ubicación y excelentes vías de comunicación poco a poco se ha convertido en **zona habitacional de clase media.**

**Colonia San José Insurgentes**

De amplios camellones esta **pequeña colonia residencial** de la delegación y al ser limítrofe con la Avenida de los Insurgentes se ha visto invadida por **oficinas gubernamentales, corporaciones financieras, comercios y hoteles**. Sede del **Teatro de los Insurgentes.**

**Bolígrafo**

Bolígrafo con el Logo, URL de KOE y el teléfono de la sucursal del Valle.

Se entregara con una tarjeta donde se incluya:

* -Dirección y una opción de llegar a la sucursal del Valle,
* -Teléfono de la sucursal
* -invitación a una clase muestra para conocer el sistema y en su caso hacer la entrega de un obsequio (que puede ser una libreta\*\* o un Idiomatic Expression) según la cantidad de referidos y el interés que presten a la visita a la sucursal.
* -Código QSIR del video de porque hablar inglés.

# La experiencia de la utile de bolígrafos promocionales y lápices

Para hacer una prueba de detalles o de la documentación, es esencial para la gente a escribir. Especialmente con el apoyo técnico y obra artística,lápices desempeñar un papel importante en la actividad. Cuando se para el funcionario y el lugar de trabajo profesional, el uso de Plumas será mayor comparativamente. Escuelas y colegios son la plataforma perfecta donde el uso de bolígrafos y lápices serán más eminentes. Para hacer una elección en la compra de lápices y bolígrafos, es necesario obtener una bodega con la marca de los estilos. bolígrafos promocionales y lápices promocionales son los fabricantes de renombre de la misma. Bolígrafos de promoción están disponibles en el mercado que ofrece un mayor rendimiento de la escritura y el dibujo. Es posible que las plumas para obtener las fugas cuando se toma o se mantiene en el modo de agitación de las temperaturas, pero las plumas de promoción son los únicos productos de marca que puede soportar en cualquier tipo de temperaturas y funciones con la producción tremenda en cada uso.

Bolígrafos de promoción están recubiertas con una variedad de diseños en formas que le da una apariencia más rica y estándar. Dependiendo de las culturas y las formas previstas, bolígrafos promocionales como bolígrafos a penas de Arrow, bolígrafos gruesos, bolígrafos burbuja, bolígrafos Bellow, Sub Pens, Stellar bolígrafos personalizados, Parker Vector de Roller bolígrafos promocionales, etc. Los tipos mencionados de las plumas se han diseñado de acuerdo a las ocasiones de los usuarios. Por ejemplo, el toque profesional se inició con el equipo u objeto utilizado. En tal caso, el recorte en el abrigo de plumas deben demostrar el profesionalismo, para lo cual, bolígrafos promocionales como Parker Vector de rodillos de bolas y estelar bolígrafos personalizados dan las perspectivas experiencia. A pesar de las plumas promocionales afirmó, hay más cargos de plumas pertenecientes a cada ocasión. También conviene que se da como un artículo de regalo para expresar sus puntos de vista de las preocupaciones a través de bolígrafos promocionales. Hay diferentes tonos de colores representados en los corrales de promoción / lápices de promoción y de la compañía permiten la instalación de los nombres de la impresión o el texto del cliente en las plumas / lápices de acuerdo con el deseo de la misma.

Bolígrafos de promoción también están disponibles con extra conduce a oscuras. El claro efecto alisado se experimenta al escribir. Ayuda a los estudiantes de nivel primario, especialmente para acostumbrarse al manejo de los lápices y empaparse de un estilo de escritura a mano limpia. Lápices de promoción se producen de una manera que también apoya a los artistas para crear una imagen oscura en un sketch. Que permite un menor esfuerzo y fácil en el manejo de.

# Tendencias recientes en la industria de productos promocionales

Los productos promocionales son medios por los cuales una organización puede aumentar sus ventas y establecer una buena relación con las diversas entidades que son parte integrante del funcionamiento de la empresa. Por lo tanto, es muy importante seguir las tendencias actuales en la industria de productos promocionales con el fin de ser capaz de elegir los productos adecuados para su uso en la actividad promocional.

Aunque los artículos de promoción han sido utilizados por varias razones, el objetivo fundamental es incrementar las ventas . Las tendencias en este tipo de situaciones cambian cada año. A finales de la década de 1990 era común ver a las plumas estilográficas grabadas con el logotipo de la empresa y el nombre y se utiliza como una buena promoción. Otros bienes que eran muy populares incluyen calendarios, tazas, llaveros, etc.

Tendencias recientes.

Las últimas tendencias en la industria incluyen productos verdes o eco friendly de materias primas que están hechas de materiales biodegradables. A través de estos artículos, las organizaciones también hacen hincapié en el uso y la importancia de los productos respetuosos del medio ambiente y enviar a través de un mensaje de responsabilidad social corporativa.

Algunos populares productos promocionales verdes incluyen prendas de vestir, bolsos, plantas y flores, materia orgánica, y productos de papel. Los clientes de hoy son más conscientes de medio ambiente y también esperamos que el negocio sea responsable con el planeta.

Otra tendencia creciente es el uso de colores. Un producto promocional tiene que ser estéticamente atractivo como el color constituye una parte importante del atractivo elemento global. La mayoría de productos de promoción están disponibles en colores que coinciden con el logotipo de la empresa y otros relacionados con los colores y ayudar a identificar el tema con la empresa de esta manera.

Otra tendencia creciente es de la promoción de productos que tienen alguna función que agrega valor para el usuario. Tales bienes dar una ventaja añadida para el usuario, aparte de sólo el uso convencional. Cualquier usuario podrá apreciar un elemento que ayuda hace su vida más fácil con su uso.

Productos en promoción también entran dentro de varias categorías de acuerdo a sus usos como regalos de empresa, artículos de promoción de ventas, el comercio muestran productos de promoción, entre otros. Muchos artículos de promoción también se clasifican de acuerdo a su industria. Productos de promoción para el deporte, la educación, el comercio minorista, sanidad, ingeniería y la hospitalidad son algunos ejemplos en los que estas tendencias son aplicables.

¿Cómo ayudar a las empresas de promoción Tendencias.

Tendencias en la industria de la buena promoción juegan un papel vital en el diseño del mensaje que las empresas tratan de para transmitir en diferentes puntos de tiempo. Todos los objetos promocionales tienen una vida limitada durante el cual se consideran los más populares. El ejemplo anterior de las plumas que se usaban en la década de 1990 es casi un elemento de promoción obsoleto ahora.

Una tendencia es algo que ofrece el producto de su momento de gloria. Mientras el producto está de moda, que se vende como pan caliente y una vez que la tendencia se desplaza a otro artículo, éste se deja de lado para el nuevo producto que toma su lugar.

Casi todas las empresas seguir las tendencias y ordenar sus productos promocionales en consecuencia. Esto tiene sus propias ventajas, ya que refuerza el valor de la marca, se utiliza en las ferias comerciales para obtener más atención, recompensan a los empleados, y promover la buena voluntad de la empresa, entre otros.

A pesar de la lentitud del crecimiento económico, la industria de restaurantes sigue siendo la piedra angular de una fuerte economía de los EE.UU.. De acuerdo con la Asociación Nacional de Restaurantes, las ventas de la industria anticipados deben superar $ 604 mil millones de dólares en 2011, que es de 3,6% a partir de 2010.

En cuanto a un impacto en la economía en general, restaurantes de Estados Unidos emplean a cerca de 13 millones de tabla completa y de servicio rápido los trabajadores o de uno de cada diez trabajadores estadounidenses. Si uno iba a incluir a los proveedores de restaurantes, empresas de marketing, medios de comunicación y proveedores en general, relacionados con el número de ingresos afectados por las ventas de restaurantes globos hasta más de 20 millones.

Dawn Sweeney, presidente de la Asociación Nacional de Restaurantes y CEO afirmó que, "Ha sido un momento muy difícil para nuestra industria durante los últimos dos años, y aunque todavía hay retos por delante, nos complace informar que el panorama está mejorando. Con un impacto económico total de más de $ 1,5 billones, la industria de restaurantes es un jugador fuerte en la recuperación económica y continuará proporcionando a los consumidores la elección y la comodidad que desea como la piedra angular de las comunidades en todo Estados Unidos, los restaurantes seguirán siendo una parte esencial de nuestra vida cotidiana ".

A pesar de que la economía y la industria de las previsiones son positivos, la gran mayoría de restaurantes están luchando para mantenerse con vida. Con la posible excepción de la ciudad de Nueva York, la brecha de ingresos no puede ser llenado con el aumento de los precios del menú. Los clientes siguen viendo sus presupuestos y salir a comer es a menudo la víctima.

Dos de cada cinco usuarios reportan que no han sido capaces de comer tanto como lo harían normalmente. Más del 60% de los americanos de EE.UU. han ajustado sus presupuestos a la lentitud del crecimiento económico y el 24% de las personas dicen que van a gastar menos en restaurantes que en 2010.

Más del 90% de los restaurantes son pequeñas empresas con menos de cincuenta empleados. Mientras que las grandes cadenas tienen la ventaja de grande de la comercialización y los presupuestos publicitarios, los restaurantes locales tienen la ventaja cuando se trata de las tendencias de alimentos nuevos.

La tecnología ha igualado el terreno de juego. Restaurantes regionales y locales pueden configurar y administrar medios de comunicación social para atraer a nuevos clientes. Imagina el potencial de llegar a un mercado adolescente que, literalmente, duerme con sus teléfonos móviles o una revisión personal por virus enviado a sus 300 amigos más cercanos. Barato, sin embargo, no tiene precio.

Y clientes potenciales existentes esperar que los menús en línea y ahora quieren que el menú de sus teléfonos móviles y tabletas. El costo de la construcción y mantenimiento de sitios web y aplicaciones móviles es tan pequeños restaurantes locales no pueden permitirse el lujo de ir con ellos.

Otra gran tendencia del 2011 es el creciente impulso de la "Go Local" del movimiento. No se trata de la costa oeste o la costa este, se trata de mi ciudad, mi barrio, y mi comida. La gente no sólo compra a nivel local cultivan o crían los alimentos para el hogar, sino que también se busca que el apoyo local en sus restaurantes.

La gente se ha cansado de los alimentos procesados ​​y nutricionalmente anular los alimentos. Ellos quieren que los ingredientes enteros y en las comidas preparadas en restaurantes.

Los clientes son más propensos a regresar a los restaurantes que se expanden y adaptan sus menús para incluir una amplia variedad de comidas saludables y de bajo costo.

Comida casera se in La gente quiere la comida que se crió y acariciaría. En estos tiempos difíciles, la gente quiere alimentos sanos confort y restaurantes locales y regionales son más adaptables y conocedor de la cocina local.

Además de la cocina local y por los alimentos Comodidad en el hogar, los clientes también están buscando lo exótico y único. Flexibles menús locales están en mejores condiciones para proporcionar a las personas especiales culinarias necesita experiencia.

Tendencia Super caliente:. Servicio de comida móvil está despegando! Muchos restaurantes están tomando una pista de sus vacaciones "Roach entrenador" contrapartes y tomando sus restaurantes al cliente.

En 2010, la aprobación de la reforma de salud obligó muchas cadenas de revelar la cantidad de calorías en sus menús. El camino a la transparencia nutricional se inició con los ingredientes y el etiquetado nutricional de los alimentos procesados, pero ahora que la tendencia es "técnico-ing" con el uso de los teléfonos inteligentes y otros aparatos móviles para descargar, a través de códigos de barras de menú, información detallada sobre el uso y el origen de alimentos ingredients.So lo que es la vanguardia de la atención al cliente? Dispositivos de mano se utilizan para tomar los pedidos que aparecen instantáneamente en la cocina y de forma automática el seguimiento del inventario. Algunos restaurantes se van un paso más allá al permitir a los usuarios para ordenar sus propios alimentos en sus dispositivos móviles e incluso pagar la factura sin esperar a que el servidor.

Es un gran día para los restaurantes regionales y locales. Nunca antes ha penetración en el mercado tanto fue posible para la pequeña empresa y la belleza de la tecnología es que el restaurante de la cadena independiente o pequeña puede parecer igual de avanzada y de la cadera como los chicos grandes.

Además de la escritura independiente de Asesoramiento, el examinador, Reuters y la Alimentación Servicio de Noticias Diario, también estoy trabajando en mi primera novela de ficción "Noche en Positano", sobre un adolescente con problemas de Boulder, Colorado, que está sufriendo desde el inicio del trastorno bipolar y sus intentos de suicidio en Positano, Italia. Debe estar listo para su publicación a finales del verano de 2011.

En los últimos diez años las tendencias de ropa de cama han cambiado desde el más económico impresiones a color básicos para ropa de alta calidad hilos llano. Los clientes son ahora más inteligentes que nunca cuando se trata de ropa de cama de la construcción, el número de hilos, etc Una de las muchas preguntas que todavía subsisten por el público que compra ropa de cama es "¿qué significa 'percal' significa el término?" En términos sencillos, esto significa un mínimo de 180 hilos por pulgada cuadrada de algodón tejido, un signo mínimo de calidad utilizado por la industria de la ropa de cama.

Tendencias de ahora parecen ser los más de 400 sábanas de cama de percal en su mayoría de algodón y lo más importante de la Algodón Egipcio más lujoso, ya que se percibe que se hará de una fibra más resistente que el algodón ya grapas estándar producidos a partir de otros países. Esta fibra ayuda a los fabricantes ya producen una lana más fina que luego se puede girar para producir mayores sábanas de hilo, como el Conde 400, 600 y Conde de la parte superior de la gama 1000 Condes. La mayoría de esta ropa de cama se produce en papel blanco, el marfil o los colores neutros como las tendencias actuales se inclinan hacia una mirada tipo de hotel mucho más que muchos clientes ya tratar de recrear en sus dormitorios.

Al pensar en la actualización de su dormitorio, una de las más simples y la mayoría de formas asequibles para darle a su espacio en el dormitorio de un aspecto fresco es con un nuevo conjunto de ropa de cama. El dormitorio es uno de los lugares más fáciles para hacer una declaración de estilo, un nuevo conjunto de ropa de cama puede proporcionar un bloque de color fresco, mientras que un tiro o un par de fundas de almohada o con texturas contrastantes son una manera rápida para levantar cualquier habitación. Al igual que en los hoteles más caros, blanco con un toque de rojo a partir de un tiro colchón o una cama puede hacer toda la diferencia al mismo tiempo mantener bajos los costos.

Blanca estará siempre en la moda y no sólo como un color fresco en verano, sino como el secreto de la para lograr un efecto acogedor. Para la ropa de cama blanca de invierno se está calentando con los azules pálidos, marrones, rosas oscuros de la tierra y un montón de capas. Usted no puede ir mal si se utiliza el blanco como color de base para el dormitorio y accesorios que con los otros colores y texturas para crear una atmósfera cálida que deseas.

Usted puede utilizar el glamour en la habitación sin ser acusado de tener una falta de buena gusto. La ropa de cama con colores metálicos tales como antracita, carbón de plata o de oro características funciona bien con los ricos colores de las sábanas ajustables y fundas de almohada.

Se puede empezar con una base neutra y luego introducir el interés con accesorios como un bien de cachemira tiro y un cojín con textura pocos . La idea es mantener las líneas limpias, pero ahora se puede añadir un poco de calor en su ropa de cama. Los accesorios de dormitorio son importantes para el efecto agradable el uso de elementos como colchas de algodón 100% y pillowshams coincidentes o incluso algo tan simple como una manta de algodón egipcio, doblado en la base de la cama.

# ¿Cómo elegir el mejor elemento de promoción?

El uso de artículos promocionales como una eficaz estrategia de marketing es un hecho bien demostrado y todas las empresas grandes o pequeñas invertir cierta cantidad de dinero en la compra de artículos promocionales para su empresa. Artículos de promoción son artículos de regalo, productos o servicios. El nombre de la empresa en relieve, logo, un mensaje distinto o el eslogan de la empresa en la promoción de productos atraen la atención de los clientes y ayudar a crear algo de interés acerca de la compañía.

Productos en promoción son muchas y la lista parece interminable. Sin embargo, optar por el artículo promocional adecuado para las necesidades de su organización cuidadoso estudio de mercado y la toma de decisiones sabias. ¿Cómo elegir el mejor tema de promoción es un asunto de verdadera preocupación. Cualquier objeto o producto puede ser utilizado como un elemento de promoción con sólo imprimir ellogotipo de la empresa o el mensaje en el producto. Sin embargo, no todos los artículos se adaptan a cualquier empresa y servir como una herramienta para la promoción empresarial. También hay ocasiones específicas satisfaciendo las partidas especiales y temas. Ciertos artículos de promoción son aptos para regalar los Clientes o los clientes, mientras que algunas otras cosas que van mejor para los empleados de la compañía.

Prendas de Vestir, camisetas y gorras de los artículos de promoción son muy buenos para los empleados de regalo o los clientes, incluso con un amplio espacio para imprimir o estampar el logotipo de la empresa. Sin embargo, esos artículos, especialmente ropa requiere de grandes inversiones en una serie de piezas de diferentes tamaños deben hacerse. Bolígrafos, lápices, cuadernos, gomas de borrar y similares son eficaces los Productos promocionales que impresionar a la comunidad estudiantil en particular. Hay algunos artículos de promoción de uso universal como tazas, paraguas, bufandas y que son bien recibidos los regalos promocionales. Mientras que la elección del mejor elemento de promoción un estudio de mercado vivo y estudio de la audiencia es una necesidad. Usted no tiene que invertir en libras como artículos de promoción que no son de interés para su público objetivo.

¿Qué elemento de promoción más que llevar su mensaje de la empresa y el lema? Esta es otra consideración muy importante al elegir su tema de promoción. Una fábrica textil o un molino hará muy bien con el logotipo impreso camisetas promocionales, mientras que una empresa técnica puede seleccionar cualquier cosa, desde la gran gama de productos de oficina relacionados, como los titulares de papel, calculadoras, relojes y muchos más. Artículos como alfombrillas de ratón de escritorio y regalos será apropiado para una empresa de software futuras.

Elija el mejor producto y apropiado de promoción para su empresa de regalos promocionales Click. Haga clic en los regalos de promoción es uno de los principales proveedores de productos promocionales que sirven a una clientela enorme por todo elReino Unido. Tenemos una gran variedad de artículos promocionales y productos para hombres de Negocios. Personalice su producto promocional, dándole una nueva dimensión con su capacidad creativa y la imaginación. La personalización de productos promocionales también se hace y se puede probar cualquier cosa o todo lo nuevo que ofrecer a sus proveedores. Seleccione el elemento de promoción derecho y hacer crecer su negocio con gran éxito. Explorar www.clickpromogifts.com para más detalles.