

## **DATOS PARA LA CONTRATACIÓN:**

Contar con profesional idóneo para la gestión y negociación de Medios

### **Planificación Estratégica**

- Definiendo los objetivos de comunicación en objetivos de medios.
- Definir el Público Objetivo en términos cualitativos y cuantitativos y su relación con los distintos medios.
- Recomendar el sistemas de medios que se considere más adecuado para alcanzar los objetivos.
- Estrategia de distribución de pauta en el tiempo.

### **Planificación Táctica**

- Definición de soportes y formatos a utilizar.
- Definición de período y calendario para cada soporte
- Simulación de distintos escenarios de pauta.
- Definición de presupuesto aproximado (abierto hasta finalizar negociación)

### **Negociación con medios**

- Solicitud de propuestas a los medios
- Participación en instancias de negociación con cada medio

### **Ejecución del plan de medios aprobado por el cliente**

- Tráfico de materiales a los distintos medios seleccionados en el plan aprobado.
- Envío de ordenes de compra y pauta.
- Seguimiento (Chequeo) de cumplimiento de pauta.
- Re-pautado de eventuales omisiones.
- Conciliación administrativa de consumos y saldos.

### **Análisis de Impacto**

- Comparación de indicadores de audiencia alcanzados vs. planificados.
- Control de salidas emitidas respecto a ordenadas.
- Control de presupuesto ejecutado vs. Planificado.

La eventual renovación y/o ampliación de la contratación queda sujeta a la supervisión de los términos de referencia por parte de la Secretaria.