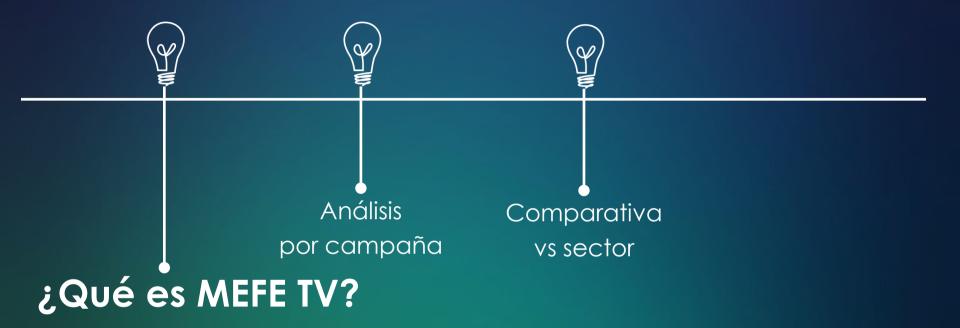




MEFE

MODELO ECONOMÉTRICO DE FRECUENCIA EFECTIVA







¿QUÉ ES EL MEFE? - Modelización de la notoriedad

Objetivo: tener un modelo explicativo y predictivo de la notoriedad

¿Qué hace que una marca sea recordada?

Porqué de entre todas las marcas que comunican alguien recuerda una y no otra?

Modelo matemático que sirve para explicar la notoriedad y además permite hacer predicciones para las futuras campañas en función de sus características

Con la información pública que existe en el mercado

KANTAR MEDIA TNS



¿QUÉ ES EL MEFE? - Modelización de la notoriedad

Objetivo: tener un modelo explicativo y predictivo de la notoriedad

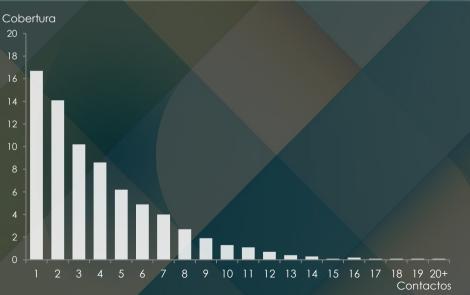




¿QUÉ ES EL MEFE? - Modelización de la notoriedad

Distribución de contactos y curva de probabilidad de recuerdo, variables sobre las que se construye el MEFE

DISTRIBUCIÓN DE CONTACTOS



CURVA PROBABILIDAD RECUERDO





¿QUÉ ES EL MEFE? - Distribución de contactos

(0) 3 variables que afectan a la distribución de contactos

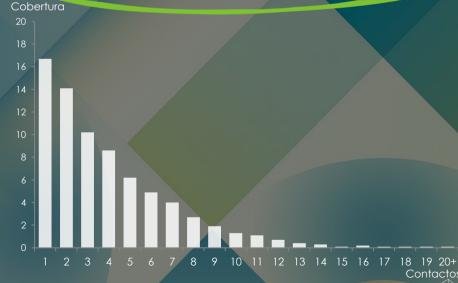
VARIABLES QUE VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA INFLUYEN EN DE DISTRIBUCIÓN CONTACTOS

VOLUMEN DE GRP'S
MIX POR FRANJAS
MIX DE CADENAS

No nos fijamos en el volumen de grp's sino en cómo impactan, y lo que hacemos es determinar

CURVA DE FRECUENCIA EFECTIVA

que necesitan las campañas para ser recordadas





(a) 4 variables que afectan a la curva de probabilidad de recuerdo

VARIABLES QUE VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA PROBABILIDAD PRORECUERDO RECUERDO

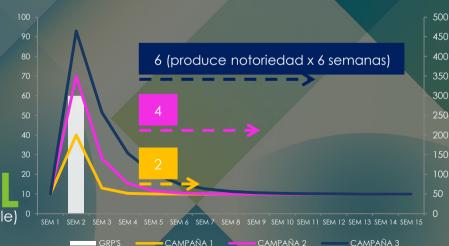
DURACION (objetiva, cuantificable)

POSICIONES (objetiva, cuantificable)

PUBLICIDAD ESPECIAL (objetiva, cuantificable)

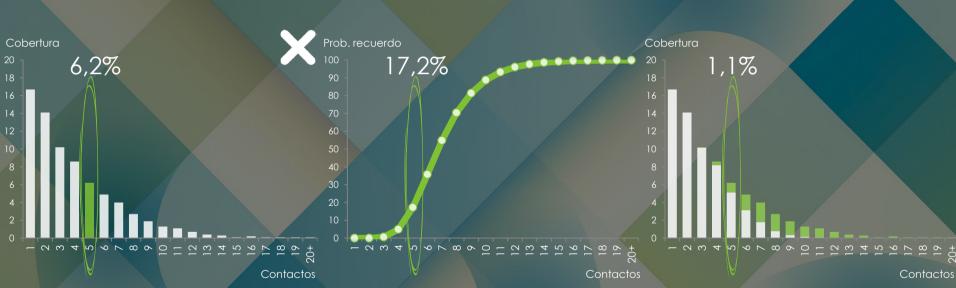
CREATIVIDAD

una buena creatividad va a prolongar su recuerdo en el tiempo, mientras que otra más discreta se olvidará antes. La nota de una creatividad va a depender del número de semanas que se mantenga el recuerdo





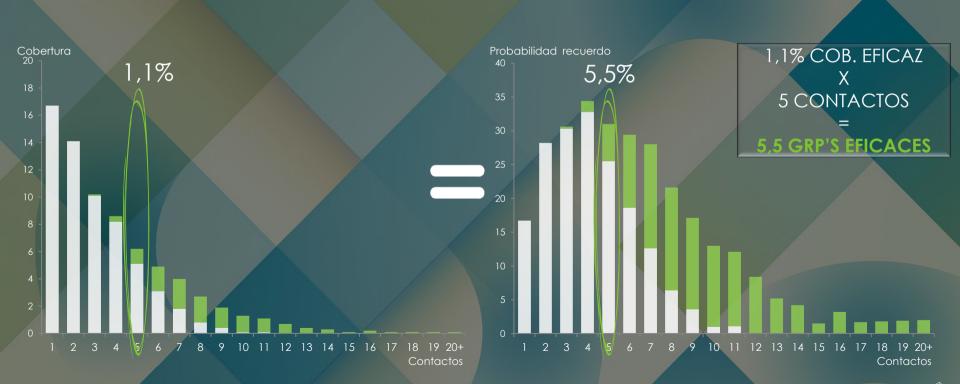
(O) Cobertura Eficaz: % público objetivo con probabilidad de recuerdo



Cobetura EFICAZ es el % del público objetivo que tiene probabilidad de recuerdo según el nº de veces que ha sido impactado

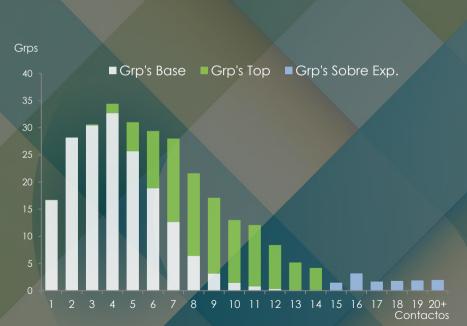


(arrho)Los Grp's son una consecuencia de la distribución de contactos





 (\emptyset) 2 tipo de grps: base y notorios (top y sobreexpuestos)



GRPS BASE

Son aquellos que **carecen de probabilidad de recuerdo**. Sin embargo son necesarios para acceder al número impactos en los que se genera el recuerdo.

GRPS TOP

Son aquellos que por el número de contactos que han generado tienen probabilidad de recuerdo y la curva de probabilidad no se satura.

Su probabilidad de recuerdo es inferior al 99%.

GRPS SOBREEXPUESTOS

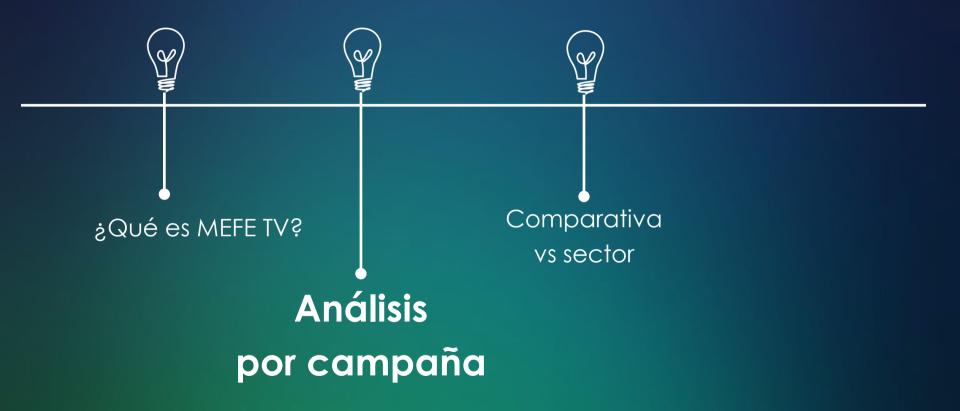
Tienen probabilidad De recuerdo superior al 99%.

Es decir, son grp's que prácticamente **no suponen una mejoría en la curva de probabilidad**.

Coporar contratas sobre individuos que va están

Generan contactos sobre individuos que ya están suficientemente contactados.

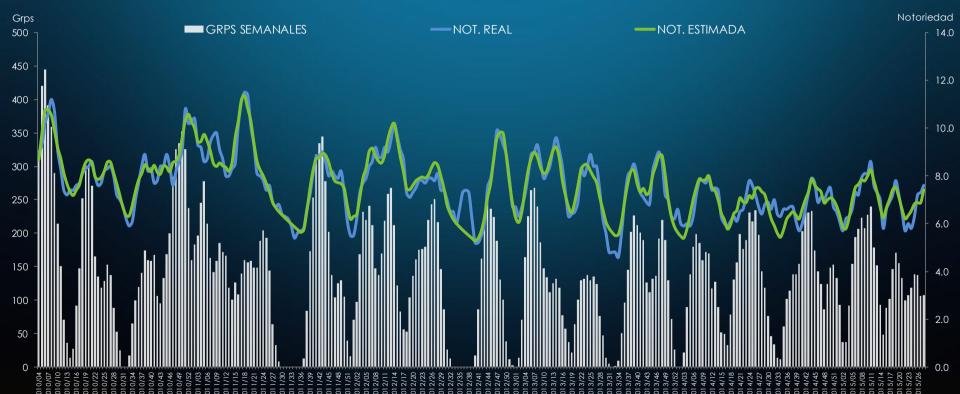






AJUSTE DEL MODELO - MARCA

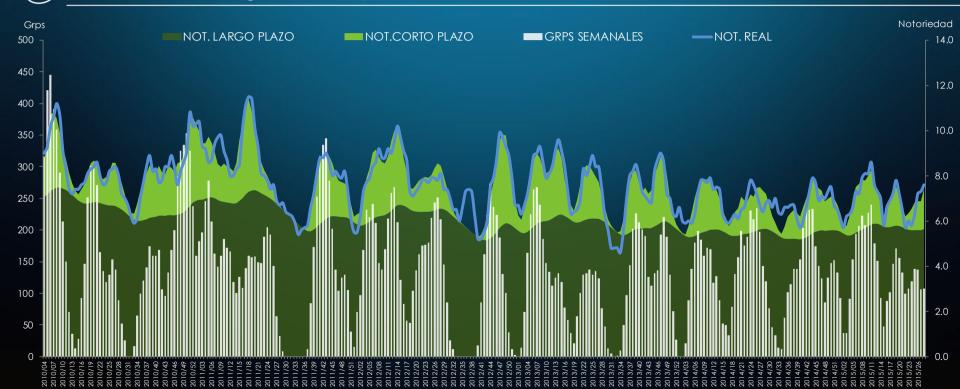
R2=88,5%





NOTORIEDAD - MARCA

Nivel de desgaste a largo plazo es del 2% semanal, en el corto plazo puede variar del 90% al 45% según la campaña

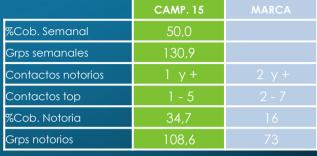


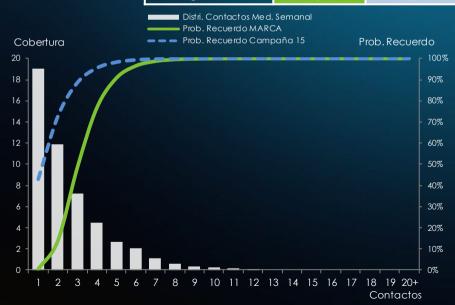
RESUMEN POR CAMPAÑA - MARCA

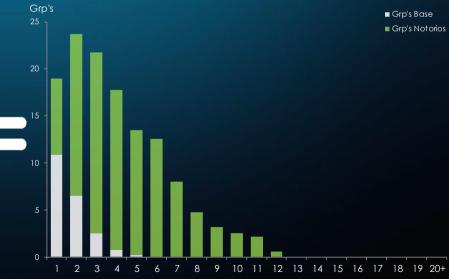
	Semanas	Grp's Emitidos	Num. Semanas	Grp's semanales por campaña	Contactos Top	Grp's BASE	Grp's NOTORIOS	% Grp's BASE	% Grp's NOTORIOS
TOTAL MARCA	2014/01-2015/28	10.702	70	99	2 - 7	5.847	5.337	52,3%	47,7%
CAMPAÑA 1	2014/25-2014/31	591	7	84	1 - 7	284	307	48,0%	52,0%
CAMPAÑA 2	2014/34-2014/38	541	5	108	2 - 7	260	281	48,1%	51,9%
CAMPAÑA 3	2014/38-2014/42	593	5	119	3 - 8	382	211	64,4%	35,6%
CAMPAÑA 4	2014/40-2014/43	422	4	106	1 - 6	207	216	49,0%	51,0%
CAMPAÑA 5	2014/43-2014/47	665	5	133	1 - 6	256	409	38,5%	61,5%
CAMPAÑA 6	2014/49-2014/51	452	3	151	2 - 8	252	200	55,7%	44,3%
CAMPAÑA 7	2015/03-2015/07	502	5	100	1 - 6	267	235	53,3%	46,7%
CAMPAÑA 8	2015/04-2015/08	558	5	112	2 - 7	308	250	55,2%	44,8%
CAMPAÑA 9	2015/07-2015/12	470	6	78	1 - 7	246	224	52,3%	47,7%
CAMPAÑA 10	2015/09-2015/13	525	5	105	2 - 6	286	239	54,5%	45,5%
CAMPAÑA 11	2015/15-2015/18	486	4	121	1 - 6	211	274	43,5%	56,5%
CAMPAÑA 12	2015/18-2015/19	158	2	79	2 - 6	113	44	71,9%	28,1%
CAMPAÑA 13	2015/17-2015/19	293	3	98	2 - 9	223	64	78,2%	21,8%
CAMPAÑA 14	2015/22-2015/26	580	5	116	2 - 7	304	276	52,5%	47,5%
CAMPAÑA 15	2015/27-2015/28	262	2	131	1 - 5	42	220	16,0%	84,0%

"CAMPAÑA XX" - MARCA

	CAMP. 15	MARCA
Creatividad	5,0	2,9
Duración	30,1	28,1
%Pos. Exclusivo	0,0%	2,3%
%Pos. Cualitativo	11,5%	9,9%
%Pos. Primeras	32,0%	35,1%
%Pos. Segundas	24,3%	23,6%

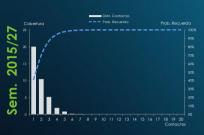






Contactos

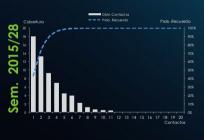
"CAMPAÑA XX" - MARCA

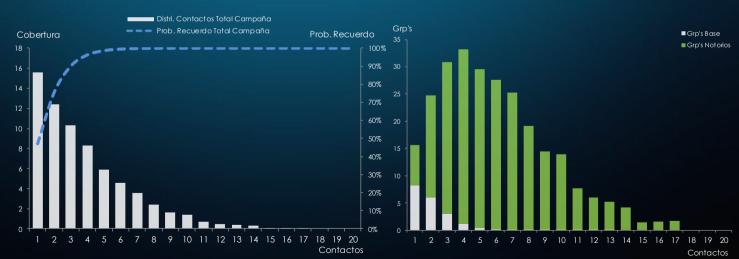


	Grp's	%Cob.	%Cob. Base	%Cob Notoria	Contactos TOP	Contactos Notorios
2015/27	70,3	38,6	15,5	23,1	1 - 5	1 y +
2015/28	191,4	61,4	15,4	46,0	1 - 5	1 y +
TOTAL	261,7	68,3	12,7	55,6	1 - 5	1 y +

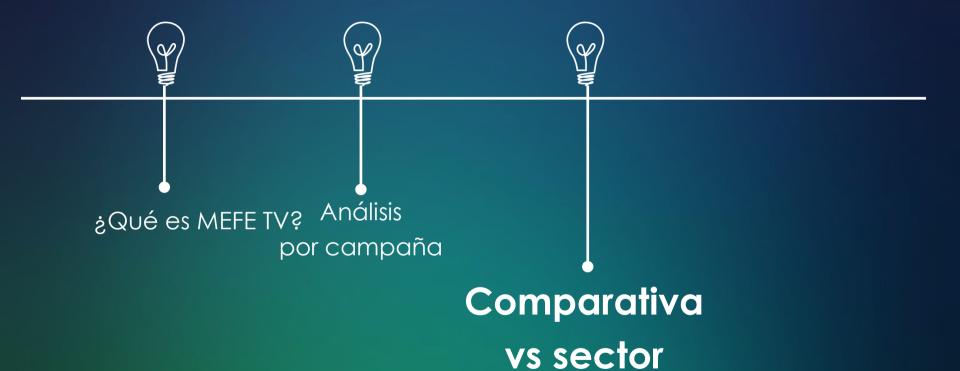
TOTAL CAMPAÑA

2 SEMANAS AD STOCK 50%









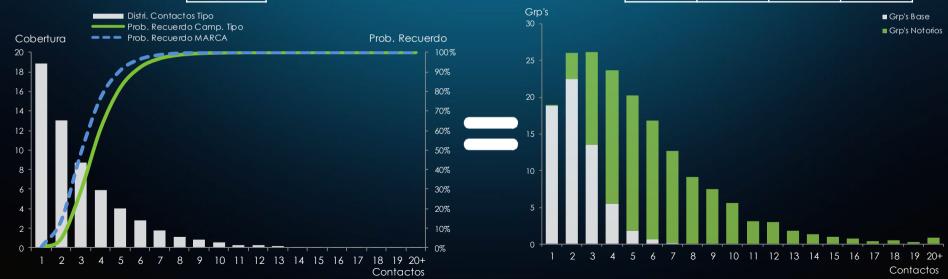


EFICACIA - MARCA

CAMPAÑA AUTOMOCIÓN CARACTERÍSTICAS

RESULTADOS

%Cob. Semanal	Grp's Semanales		Creatividad	Duración	%Posic.	%Pub. no conv.	Contactos Top	%Cob.Base	%Cob. Notoria	Grp's base	Grp's Notorios
58,8	180,0	AUTOMOCIÓN	3,0	22,7	41,1%	2,7%	2 - 8	40,9	17,9	77,1	102,8
		% Tipo de Impacto						69,5%	30,5%	42,9%	57,1%
		MARCA	2,9	28,1	71,8%	0,1%	2 - 7	36,5	22,3	63,0	116,9
		% Tipo de Impacto						62,0%	38,0%	35,0%	65,0%



Variación %Cob. notoria por variable

CARACTERÍSTICAS

	Creatividad	Duración	%Pos. Exc.	%Pos. Cualit.	%Pos. 1ª	%Pos. 2ª	%Pos. Últ.	%Pos. Resto	% Patrocinio	% Telepromo	% Resto No Conv.
MARCA	2,9	28,1	2,3%	9,9%	35,1%	23,6%	0,9%	9,3%	0,0%	0,1%	0,0%
AUTOMOCIÓN	3,0	22,7	1,9%	4,6%	19,0%	14,1%	1,5%	26,1%	0,6%	1,6%	0,5%
MARCA VS AUTOMOCIÓN	-0,1	5,4	0,4%	5,3%	16,1%	9,5%	-0,6%	-16,8%	-0,6%	-1,6%	-0,5%



Variación Grps notorios por variable

CARACTERÍSTICAS

	Creatividad	Duración	%Pos. Exc.	%Pos. Cualit.	%Pos. 1ª	%Pos. 2º	%Pos. Últ.	%Pos. Resto	% Patrocinio	% Telepromo	% Resto No Conv.
MARCA	2,9	28,1	2,3%	9,9%	35,1%	23,6%	0,9%	9,3%	0,0%	0,1%	0,0%
AUTOMOCIÓN	3,0	22,7	1,9%	4,6%	19,0%	14,1%	1,5%	26,1%	0,6%	1,6%	0,5%
MARCA VS AUTOMOCIÓN	-0,1	5,4	0,4%	5,3%	16,1%	9,5%	-0,6%	-16,8%	-0,6%	-1,6%	-0,5%





