

INSCRIBASE
ANTES DEL 19 SEPT 08

DMA·08

Direct Marketing Association
CONFERENCIA & EXHIBICIÓN

Del 11 al 15 de Octubre - 2008

Las Vegas Convention Center - Las Vegas, Nevada

NUEVO, ACTUALIZADO Y EN SU TERCERA EDICIÓN
POR DEMANDA POPULAR: **DMA08 EN ESPAÑOL.**

EL NUEVO PROGRAMA EN ESPAÑOL DE DMA08 cuenta con dos ofertas complementarias entre sí y diseñadas para enriquecer la experiencia de los hispanohablantes en DMA08.

**CURSO SUPERIOR DMA – ICEMD EN ESPAÑOL
EDICIÓN 2008: LO MEJOR DE LAS MASTERCLASSES
ICEMD DE ESTE AÑO.**

Las últimas dos ediciones de este curso intensivo y de gran aplicación práctica recibieron los elogios unánimes de los participantes. La actual edición ofrece un nuevo enfoque sumamente atractivo:

- Tres de las mejores Masterclasses impartidas por profesores estrella de ICEMD (todos destacados profesionales que trabajan en primera línea en su sector) durante el año académico que acaba de terminar.
- Una Masterclass Latinoamericana en Marketing Digital impartida por uno de los profesionales más destacados del continente.
- Una clase introductoria que presenta los grandes temas del curso de la mano del Director General de ICEMD.
- Una ponencia de clausura sobre Nuevos Horizontes en el Marketing Directo & Interactivo impartida por el Presidente de ICEMD.

Este curso superior intensivo de 6 horas de duración terminará con una breve ceremonia de graduación en la cual los inscriptos que hayan asistido a las sesiones recibirán su Certificado Superior en Marketing Directo & Interactivo 2008 (Industry Certificate in Direct & Interactive Marketing 2008) otorgado conjuntamente por ICEMD y la DMA.

**TRACK PROFESIONAL AVANZADO EN ESPAÑOL
ORGANIZADO POR LA DMA y ALMADI: “DEL
DICHO AL HECHO, HAY UN LARGO TRECHO”**

Con contenido y expositores totalmente nuevos, en este track profesionales premiados internacionalmente, provenientes de América Latina y España, compartirán casos, experiencias y consejos sobre qué funciona y no, y por qué.

Estas presentaciones estarán a la par de las sesiones avanzadas dictadas por expertos de habla inglesa, pero en este caso el idioma será español y el punto de vista será el de los mercados latinos.

El track de la DMA y ALMADI, la federación de las asociaciones latinoamericanas de marketing directo e interactivo, pondrá a los asistentes de habla hispana al tanto de los últimos desarrollos en marketing directo e interactivo.

En 6 horas de sesiones el track cubrirá una amplia gama de temas:

- La transición de las marcas tradicionales a digital.
- Captación, retención y fidelización de clientes online.
- Cómo dialogar con el consumidor latino online.
- Cómo comunicar con sus propios empleados por marketing directo e interactivo.
- Los mejores casos de marketing directo e interactivo de Latinoamérica.
- Cómo fidelizar a través de Internet.

Para calificar para el certificado de asistencia entregado conjuntamente por la DMA y ALMADI, los asistentes deben asistir a un mínimo de 4 de las 6 sesiones.

Los inscriptos en el Programa en Español tendrán pleno acceso a toda la DMA08, incluyendo las conferencias en inglés y podrán elegir en todo momento a qué sesión asistir. Más información sobre el programa en inglés está disponible en <http://www.dma08.org/attendees/index.php>. Las actividades indicadas en la presente brochure con asterisco (*) se dictarán en idioma inglés.



AGENDA DEL CURSO Y TRACK EN ESPAÑOL, DMA08

De: **Hasta:** ▶ **Sábado 11 de Octubre:**

19.00 **21.00** Fiesta de inauguración de la DMA08*

▶ **Domingo 12 de Octubre:**

COMIENZO DEL CURSO ICEMD – DMA

15.00 **16.00**

Ponencia de Inauguración:

EL CLIENTE, OBJETO DE DESEO. CLAVES DEL ÉXITO EN EL MARKETING RELACIONAL, DIRECTO & INTERACTIVO.

Enrique Benayas, Director General de ICEMD Enrique Benayas, Director General ICEMD.

▶ Enrique Benayas Alonso



Socio – Director General del ICEMD. Licenciado en Gestión Comercial & Marketing por ESIC Business & Marketing School. Master en Marketing Internacional por ESIC. Profesor en los Master de Dirección de Empresa, Marketing y Publicidad en ESIC Business School. Experiencia previa en puestos directivos de empresas multinacionales de Marketing, Publicidad y Nuevas Tecnologías como Saatchi & Saatchi, McCann Ericsson, McCann Relationship Marketing (MRM) y Boungiorno-MyAlert. Actualmente lleva la dirección académica de todos los programas desarrollados por ICEMD-ESIC. Miembro del Consejo Académico de ESIC y miembro del Consejo de Formación de FECEMD.

16.00 **17.00**

Best Practice en Marketing Directo 2008:

CÓMO COMUNICAR MÁS EFICAZMENTE A TRAVÉS DE UNOS MEDIOS INTEGRADOS SIN FISURA.

Joaquim Ramis. Presidente CP Proximity España y Profesor de ICEMD.

▶ Joaquim Ramis



Joaquim Ramis es Presidente de CP Proximity España y miembro del consejo mundial de Proximity Worldwide. Antes fue Director General de CP en Barcelona. Previamente, trabajó como Director General adjunto de Lorente Estrategia de Venta, International Marketing Manager por General de Confeitería S.A. (actualmente JOYCO) y Business Gift Manager en Montblanc España S.A. Es Presidente de AGEMDI (Asociación de Agencias de Marketing Directo e Interactivo) desde 2007. Es Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona y posee un Master en Economía y Dirección de Empresas (MBA) por el IESE.

Los inscriptos en el Programa en Español tendrán pleno acceso a toda la DMA08, incluyendo las conferencias en inglés y podrán elegir en todo momento a qué sesión asistir. Más información sobre el programa en inglés está disponible en <http://www.dma08.org/attendees/index.php>. Las actividades indicadas en la presente brochure con asterisco (*) se dictarán en idioma inglés.

De: Hasta:

Lunes 13 de Octubre:

08.30 10.25 Keynote speaker*

11.00 12.00

Best Practice en Marketing Relacional 2008:

CÓMO PRACTICAR EL MARKETING DE MANERA MÁS COMPETITIVA A TRAVÉS DEL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS ENFOCADAS EN LA GESTIÓN DE LA BASE DE DATOS Y DE LA RELACIÓN CON EL CLIENTE.

Segundo Casillas, Presidente Matchpoint Communications España y Profesor de ICEMD.

▶ Segundo Casillas Jiménez



Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid. Presidente y socio fundador de la agencia Matchpoint. En 1989 se incorporó a Wunderman, donde ha desarrollado su carrera profesional, siendo desde el 2001 Director General para España dirigiendo las oficinas de Madrid y Barcelona. De 1986 a 1989 Departamento de Publicidad Directa de la Dirección General de Correos y Telecomunicaciones. Responsable de la certificación ISO 9000 por primera vez en España en una agencia de comunicación. Miembro de la Junta Directiva de AGEMDI/FECEMD desde el 2002.

12.00 13.00 Lunch en el salón de Exhibiciones de la DMA.

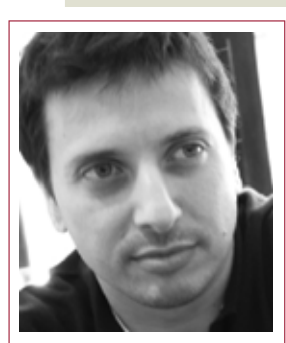
13.00 14.00

Best Practice en Marketing Digital y Comercio Electrónico 2008:

CÓMO VENDER MÁS RENTABLEMENTE A TRAVÉS DE LA INTEGRACIÓN DE LOS CANALES INTERACTIVOS Y LA TECNOLOGÍA DIGITAL.

Damián Sztarkman, Director de Marketing y Negocios de E-volution Digital Marketing y Profesor en la Universidad de San Andrés (Buenos Aires).

▶ Damián Sztarkman



Licenciado en Comercialización por la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES). MBA en la Universidad Torcuato Di Tella. Especialista en Marketing Digital. Director de Marketing y Negocios de E-volution Digital Marketing. Previamente, trabajó como coordinador de publicidad y promoción en Ford y fue gerente de marketing en las principales cadenas de retail de entretenimiento de Argentina: Librerías Yenny El Ateneo y Musimundo.com. Docente de Marketing, Comunicaciones de Marketing y Marketing Digital en carreras y programas de postgrado de la Universidad de San Andrés (Buenos Aires).

Los inscriptos en el Programa en Español tendrán pleno acceso a toda la DMA08, incluyendo las conferencias en inglés y podrán elegir en todo momento a qué sesión asistir. Más información sobre el programa en inglés está disponible en <http://www.dma08.org/attendees/index.php>. Las actividades indicadas en la presente brochure con asterisco (*) se dictarán en idioma inglés.

De: 14.00
Hasta: 15.00

Best Practice emergente en el Mobile Marketing 2008:

CÓMO ADELANTARSE A LA COMPETENCIA ESTABLECIENDO VÍNCULOS CON EL NUEVO CONSUMIDOR MÓVIL Y SIEMPRE CONECTADO.

Julio Manso, Managing Director Beyond Interaction, Mediacom España y profesor de ICEMD.

► **Julio Manso Merinero**



Desde principios de 2008 es Managing Director de MEDIACOM – BEYOND INTERACTION (GroupM – WPP). De Abril 2006 a Enero 2008 fue Director General de las divisiones de Internet y Móviles de UNIVERSAL McCANN DIGITAL. Anteriores posiciones incluyen Sales Manager de MICROSOFT Advertising Solutions (MSN Spain), Director General y Socio Fundador de NETTHINK (actualmente NETTHINK CARAT). Julio es licenciado en Ciencias de la Información: sección de Publicidad y Relaciones Públicas en el Colegio Universitario de Segovia adscrito a la UCM.

15.15 16.15

Ponencia de cierre de curso:

NUEVOS HORIZONTES EN EL MARKETING RELACIONAL, DIRECTO & INTERACTIVO.

Joost van Nispen, Presidente y Fundador de ICEMD. Miembro de la Junta Directiva de FECEMD. Miembro de la Comisión de Formación y Acreditación en Marketing Directo (Bruselas).

► **Joost Van Nispen**



Presidente y fundador de ICEMD (Instituto de Marketing Directo & Comercio Electrónico). Profesor en ESIC Business & Marketing School. Miembro de la Junta Directiva de FECEMD; Vocal de la Comisión de Formación y Acreditación Pan-Europea de FEDMA. Licenciado de Dartmouth College; estudios graduados en Harvard; Master of Science del MIT. Empezó su carrera en 1977 en Time-Life (Europa). Durante 13 años en Ogilvy & Mather, ocupó puestos de alta dirección en Sudáfrica, Alemania, España y Reino Unido. Co-autor de varios libros y frecuente ponente en conferencias en todo el mundo.

16.15 16.30
16.00 17.00
18.00 19.30

Ceremonia de graduación (ICEMD).

Recepción Exhibit Hall, cóctel.

International Council Reception, cóctel (hay que pagar) *

Los inscriptos en el Programa en Español tendrán pleno acceso a toda la DMA08, incluyendo las conferencias en inglés y podrán elegir en todo momento a qué sesión asistir. Más información sobre el programa en inglés está disponible en <http://www.dma08.org/attendees/index.php>. Las actividades indicadas en la presente brochure con asterisco (*) se dictarán en idioma inglés.

05

De: Hasta:

▶ **Martes 14 de Octubre:**

COMIENZO DEL TRACK DMA – ALMADI

09.00 10.00

INTEGRACIÓN: Transición a lo digital.

Freddy Rosales, Vicepresidente de diPaola & Asociados|WPP, Argentina.

Acompañar a sus clientes desde el ambiente offline al online es un desafío mayor para una marca tradicional. Siguiendo un ejemplo excepcional – el del Diario La Nación de Buenos Aires y su simpático mascota Gaturro – el expositor enseñará cómo tomar el salto.

▶ **Freddy Rosales**



Vicepresidente y socio de diPaola & asociados|WPP, con actividades en Argentina, Chile y los EEUU. Larga trayectoria en marketing directo y venta directa y muchos años de militancia en la Asociación de Marketing Directo e Interactivo de Argentina. Profesor del Postgrado de Especialización en Comercialización para Ingenieros y del Postgrado en Dirección de Empresas de Tecnología, en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires. Dicta clases y conferencias en América Latina y EEUU. Miembro de la Comisión de Educación de AMDIA y Coordinador la Comunidad Académica del Marketing Directo e Interactivo.

10.15 11.15 Keynote speaker*

11.20 12.20

CREATIVIDAD: El monólogo en los píxeles. Hablando con el consumidor digital.

Octavio Herrero, Director General Creativo de Wunderman, México.

Los consumidores —Internet nos lo dice a gritos— están buscando experiencias de ellos con ellos y para ellos. El consumidor es la estrella, el protagonista central. Quizá no fuese mala idea dejar de "conversar" con ellos y convertirnos en los facilitadores de su intrincado monólogo. Sólo un punto de vista pero avalado en ejemplos y casos concretos.

▶ **Octavio Herrero**



La comunicación, una vieja guitarra eléctrica y su familia son las pasiones de este viejo copywriter que por más de 20 años ha sabido moverse en diferentes campos de la industria de la comunicación (publicidad, consultoría, marketing directo, e Internet) y ocupado diferentes posiciones (Director Creativo, Vicepresidente de Servicios Creativos y Director General). Octavio Herrero es miembro de la mesa directiva de la Asociación Mexicana de Mercadotecnia Directa. Da clases y es invitado frecuente a diferentes foros como conferencista. Hoy, Octavio es Director General Creativo de Wunderman México.

Los inscriptos en el Programa en Español tendrán pleno acceso a toda la DMA08, incluyendo las conferencias en inglés y podrán elegir en todo momento a qué sesión asistir. Más información sobre el programa en inglés está disponible en <http://www.dma08.org/attendees/index.php>. Las actividades indicadas en la presente brochure con asterisco (*) se dictarán en idioma inglés.

De: **Hasta:**

12.30 13.45 Hall of Fame luncheon*

14.00 15.00

ENDOMARKETING: Cuando el target son nuestros propios empleados.

Luis Felipe Ríos, Presidente del Grupo CP Chile y Presidente de la Asociación de Marketing Directo de Chile.

Ilustrado por casos reales que aplican estrategias y creatividades superlativas, el conferencista enseñará cómo usar el marketing directo e interactivo para mejorar las relaciones y la productividad de nuestros colaboradores más cercanos.

► **Luis Felipe Ríos Yrarrázaval**



Especialista en Creatividad, Felipe Ríos es recipiente del Premio “Jóvenes Emprendedores” de la Universidad del Pacífico por su trabajo dinámico y exitoso en la industria publicitaria. Conferencista sobre temas de marketing directo en varios países de América Latina. Director Fundador del Grupo CP, conglomerado integrado por las empresas Toca Internet (servicios online), Lado Humano (investigaciones estratégicas), BROS (comunicaciones digitales) y CP Comunicación Chile (marketing directo). Entre los premios recibidos se cuentan AMAUTAs, Bigs y ECHOs. Ríos presidió ALMADI en 2006-2007. Actualmente, Presidente de la Asociación de Marketing Directo de Chile.

15.05 16.05

CASOS: De lo nuestro, lo mejor. Ganadores del premio AMAUTA, máximo galardón al marketing directo e interactivo latinoamericano.

Mary Teahan, Presidente de ALMADI.

Primo hermano del ECHO, y ya en su novena edición en 2008, el Premio AMAUTA reconoce los mejores trabajos de América Latina en Marketing Directo, Interactivo y Relacional. La ponente elegirá varios de sus favoritos entre los ganadores del AMAUTA en los últimos 2 años para relatar, debatir y usar como inspiración.

► **Mary Teahan**



Presidente de CP Comunicación Proximity, agencia de comunicaciones integradas de Buenos Aires, Argentina, ganadora de más de 120 premios desde 2001, incluyendo Cannes Lions, Caples y 11 ECHOs. Profesora de Comunicaciones de Marketing de la Universidad de San Andrés. Presidente de IFDMA, la Federación Internacional de Asociaciones de Marketing Directo. Presidente de ALMADI, la federación latinoamericana de asociaciones de marketing directo. Ex Presidente de AMDIA (Argentina). Experta en autorregulación y corregulación, ocupa una banca permanente en el Consejo Consultivo de la Dirección Nacional de Protección de Datos Personales de Argentina.

Los inscriptos en el Programa en Español tendrán pleno acceso a toda la DMA08, incluyendo las conferencias en inglés y podrán elegir en todo momento a qué sesión asistir. Más información sobre el programa en inglés está disponible en <http://www.dma08.org/attendees/index.php>. Las actividades indicadas en la presente brochure con asterisco (*) se dictarán en idioma inglés.

De: **Hasta:**
16.10 17.10

MARKETING DIRECTO: La disciplina como modelo para crear círculos de abundancia y romper barreras presupuestales.

Eduardo Achach, Presidente de MegaDirect, México.

El presidente de la agencia líder en el país azteca y un marketinero directo de alma, ilustrará esta fascinante conferencia con casos reales de México.

▶ **Eduardo Achach**



Eduardo Achach Iglesias es egresado de la Escuela de Actuaría de la Universidad Anáhuac. Se ha desempeñado como especialista en Planeación de Marketing para Xerox y como Gerente de Planeación y Mercadotecnia para American Express y Embotelladora Nacional (Pepsi-Cola). En 1984 funda Mega Direct, empresa líder en Comunicación Directa Integrada especializada en Correo Directo, Telemarketing y Outsourcing. Actualmente genera y promueve programas de lealtad, campañas de marketing político y de gobierno, entre otros proyectos relevantes. Conferencista en universidades de toda Latinoamérica y en organizaciones importantes del ramo, como la DMA.

18.30 ----- ECHO Awards (hay que pagar)*

▶ **Miércoles 15 de Octubre:**

09.45 10.45

MARKETING RELACIONAL INTERACTIVO: Los retos de atraer, retener y fidelizar en Internet.

Juan Cruz Aliaga, Consultor Senior de Marketing Digital en OnetoMarket, España.

Ante los síntomas de desaceleración económica y competitividad global, Internet puede ser una alternativa ganadora. Sin embargo, es necesario reconocer los retos propios del canal y el cambio de paradigmas asociado. ¿Te resulta difícil entender los nuevos códigos? ¡Descubre como cautivar y relacionarte con un Prosumidor!

▶ **Juan Cruz Aliaga**



Juan Cruz Aliaga es Licenciado en Administración de Empresas y ha realizado un Master en Comercio Electrónico, además de estudios superiores en Marketing Directo, Relacional e Interactivo. Hace 10 años se dedica al Marketing Online, habiéndose desempeñado en funciones gerenciales de distintas industrias. Hoy, es Consultor Estratégico de Marketing Online para OnetoMarket, agencia internacional de marketing interactivo con actividades en Barcelona, Madrid, Berlín y Arnhem. Asesora a clientes como KLM, Camper y Mango en sus proyectos de Internet y brinda formaciones para empresas en SEM y Analítica Web.

10.45 11.00 Entrega de certificados del Track Profesional en Español

11.15 12.15 Keynote speaker*

Los inscriptos en el Programa en Español tendrán pleno acceso a toda la DMA08, incluyendo las conferencias en inglés y podrán elegir en todo momento a qué sesión asistir. Más información sobre el programa en inglés está disponible en <http://www.dma08.org/attendees/index.php>. Las actividades indicadas en la presente brochure con asterisco (*) se dictarán en idioma inglés.



De:	Hasta:	
19:00	21:00	Sábado, 11 de Octubre: Fiesta de Inauguración de la DMA08.*
15:00	16:00	Domingo, 12 de Octubre: Ponencia de Inauguración: El Cliente, Objeto de Deseo. Claves del Éxito en el Marketing Relacional, Directo & Interactivo. Enrique Benayas, Director General de ICEMD.
16:00	17:00	Best Practice en Marketing Directo 2008: Cómo Comunicar Más Eficazmente a través de unos Medios Integrados sin Fisura. Joaquim Ramis. Presidente CP Proximity España y Profesor de ICEMD.
08:30	10:25	Lunes, 13 de Octubre: Keynote speaker.*
11:00	12:00	Best Practice en Marketing Relacional 2008: Cómo Practicar el Marketing de Manera más Competitiva a través del Desarrollo de Estrategias Enfocadas en la Gestión de la Base de Datos y de la Relación con el Cliente. Segundo Casillas, Presidente Matchpoint Communications España y Profesor de ICEMD.
12:00	13:00	Lunch en el Salón de Exhibiciones de la DMA.
13:00	14:00	Best Practice en Marketing Digital y Comercio Electrónico 2008: Cómo Vender más Rentablemente a través de la Integración de los Canales Interactivos y la Tecnología Digital. Damián Sztarkman, Director de Marketing y Negocios de E-volution Digital Marketing y Profesor en la Universidad de San Andrés (Buenos Aires).
14:00	15:00	Best Practice emergente en el Mobile Marketing 2008: Cómo Adelantarse a la Competencia Estableciendo Vínculos con el Nuevo Consumidor Móvil y Siempre Conectado. Julio Manso, Managing Director Beyond Interaction, Mediacom España y profesor de ICEMD.
15:15	16:15	Ponencia de cierre de curso: Nuevos Horizontes en el Marketing Relacional, Directo & Interactivo. Joost van Nispen, Presidente y Fundador de ICEMD. Miembro de la Junta Directiva de FECEMD. Miembro de la Comisión de Formación y Acreditación en Marketing Directo (Bruselas).
16:15	16:30	Ceremonia de graduación (ICEMD).
16:00	17:00	Recepción Exhibit Hall, cóctel.
18:00	19:30	International Council Reception, cóctel (hay que pagar).*
09:00	10:00	Martes, 14 de Octubre: Integración: Transición a lo Digital. Freddy Rosales, Vicepresidente de diPaola & Asociados WPP, Argentina.
10:15	11:15	Keynote speaker.*
11:20	12:20	Creatividad: El Monólogo en los Píxeles. Hablando con el Consumidor Digital. Octavio Herrero, Director General Creativo de Wunderman, México.
12:30	13:45	Hall of Fame luncheon.*
14:00	15:00	Endomarketing: Cuando el Target son Nuestros Propios Empleados. Luis Felipe Ríos, Presidente del Grupo CP Chile y Presidente de la Asociación de Marketing Directo de Chile.
15:05	16:05	Casos: De Lo Nuestro, Lo Mejor. Ganadores del Premio AMAUTA, máximo galardón al marketing directo e interactivo latinoamericano. Mary Teahan, Presidente de ALMADI.
16:10	17:10	Marketing Directo: La Disciplina como Modelo para Crear Círculos de Abundancia y Romper Barreras Presupuestales. Eduardo Achach, Presidente de MegaDirect, México.
18:30	----	ECHO Awards (hay que pagar).*
09:45	10:45	Miércoles, 15 de Octubre: Marketing Relacional Interactivo: Los Retos de Atraer, Retener y Fidelizar en Internet. Juan Cruz Aliaga, Consultor Senior de Marketing Digital en OnetoMarket, España.
11:00	11:15	Entrega de certificados del Track Profesional en Español.
11:15	12:15	Keynote speaker.*

Los inscriptos en el Programa en Español tendrán pleno acceso a toda la DMA08, incluyendo las conferencias en inglés y podrán elegir en todo momento a qué sesión asistir. Más información sobre el programa en inglés está disponible en <http://www.dma08.org/attendees/index.php>. Las actividades indicadas en la presente brochure con asterisco (*) se dictarán en idioma inglés.

Mail: ALMADI, federación de asociaciones de marketing directo de América Latina c/o AMDIA, Buenos Aires.

Fax: +54 11 4373-3030

Email: emarketing@amdia.org.ar

For questions call: +54 11 4373-3030

Discount Code

INTL

Grupo: ALMADI

Su inscripción en el Grupo ALMADI le da pleno acceso a toda la DMA08, incluyendo las conferencias en español así como también las en inglés.

DMA Customer ID # (no completar) _____ Email _____

First Name _____ Last Name _____ MI. _____

Title _____ Company _____

Address _____

City _____ State/Province _____

Postal Code _____ Country _____

Phone _____ Fax _____

Pre-Conference, Conference & Exhibition, Post-Conference	<input type="checkbox"/> U\$S 1,699
Pre-Conference, Conference & Exhibition	<input type="checkbox"/> U\$S 1,499
Post-Conference, Conference & Exhibition	<input type="checkbox"/> U\$S 1,499
Conference & Exhibition	<input checked="" type="checkbox"/> U\$S 1,299
Pre-Conference Only	<input type="checkbox"/> U\$S 699
Post-Conference Only	<input type="checkbox"/> U\$S 699

ECHO Gala at The Bellagio featuring host Jay Leno U\$S 299
(Registration for ECHO Gala is separate and required to attend)

CHOICE OF PAYMENT

(Registration fees will be charged to your credit card upon receipt of your registration form.)

American Express MasterCard Visa Discover Card

Bank Transfer (Es posible pagar por transferencia bancaria. Para instrucciones, consultar a emarketing@amdia.org.ar).

Credit Card Number _____

Expiration Date _____

Name of Cardholder (as it appears on card) _____

Company Name (as it appears on card) _____

Cardholder's Signature _____

Check here if you have any special requests (which need to meet the Americans with Disabilities Act, dietary requirement, or otherwise) We will contact you.

Please do not include my name in Conference collateral.

DEMOGRAPHIC INFORMATION (llenado optativo)

1. My job title is:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> President/CEO/Chairman (A1) | <input type="checkbox"/> Manager/Account Executive (A5) |
| <input type="checkbox"/> Sr. or Executive Vice President (A2) | <input type="checkbox"/> Educator/Professor/Teacher (A6) |
| <input type="checkbox"/> Vice President (A3) | <input type="checkbox"/> Staff (A7) |
| <input type="checkbox"/> Director (A4) | <input type="checkbox"/> Other (A8) |

2. My primary job function is:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Acct Management/Client SVS (B1) | <input type="checkbox"/> Information Technology (B22) |
| <input type="checkbox"/> Advertising (B2) | <input type="checkbox"/> Internet/Electronic Media (B23) |
| <input type="checkbox"/> Analysis (B3) | <input type="checkbox"/> Legal (B24) |
| <input type="checkbox"/> Business Planning/Development (B4) | <input type="checkbox"/> List Management (B25) |
| <input type="checkbox"/> Cataloger (B5) | <input type="checkbox"/> Marketing (B26) |
| <input type="checkbox"/> Circulation (B6) | <input type="checkbox"/> Merchandising (B27) |
| <input type="checkbox"/> Communications/Public Relations (B7) | <input type="checkbox"/> Operations/Facilities (B28) |
| <input type="checkbox"/> Consultant/Freelancer (B8) | <input type="checkbox"/> Privacy (B30) |
| <input type="checkbox"/> Copywriter/Editorial (B9) | <input type="checkbox"/> Product/Brand Management (B40) |
| <input type="checkbox"/> Creative Design (B10) | <input type="checkbox"/> Production/Purchasing (B41) |
| <input type="checkbox"/> Customer Service (B11) | <input type="checkbox"/> Project Management (B42) |
| <input type="checkbox"/> Database Marketing (B12) | <input type="checkbox"/> Research (B43) |
| <input type="checkbox"/> Direct Mail (B13) | <input type="checkbox"/> Sales/Support (B44) |
| <input type="checkbox"/> eCommerce (B14) | <input type="checkbox"/> Search Marketing (B48) |
| <input type="checkbox"/> Educational/Training (B15) | <input type="checkbox"/> Telecommunications (B45) |
| <input type="checkbox"/> Email (B16) | <input type="checkbox"/> Teleservices (B46) |
| <input type="checkbox"/> Finance/Budget/Accounting (B17) | <input type="checkbox"/> Other (B47) |
| <input type="checkbox"/> Fulfillment/Warehouse (B18) | |
| <input type="checkbox"/> General Management (B19) | |
| <input type="checkbox"/> Government Affairs (B20) | |
| <input type="checkbox"/> Human Resources/Training (B21) | |

3. What is your company's projected marketing expenditure for the next 12 months?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> U\$S 0 - \$ 99,999 (C1) | <input type="checkbox"/> U\$S 1,000,000 - U\$S 4,999,999 (C4) |
| <input type="checkbox"/> U\$S 100,000 - U\$S 499,999 (C2) | <input type="checkbox"/> U\$S 5,000,000 - U\$S 9,999,999 (C5) |
| <input type="checkbox"/> U\$S 500,000 - U\$S 999,999 (C3) | <input type="checkbox"/> U\$S 10,000,000 + (C6) |

4. What role do you play in the purchasing of marketing products and/or services?

- Final Say (D1) Specify (D2) Recommend (D3) No Role (D4)

5. What is the primary activity that best describes your firm?

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Agencies (E1) | <input type="checkbox"/> Financial Services (E5) | <input type="checkbox"/> Publishing (E9) |
| <input type="checkbox"/> Business-to-Business (E2) | <input type="checkbox"/> Internet (E6) | <input type="checkbox"/> Teleservices (E10) |
| <input type="checkbox"/> Catalog/Mail Order (E3) | <input type="checkbox"/> List/Database (E7) | <input type="checkbox"/> Other (E11) |
| <input type="checkbox"/> Consumer Products/SVS (E4) | <input type="checkbox"/> Nonprofit (E8) | |

6. In what capacity do you support the marketing process?

- As a supplier of marketing products and/or services
 As a user of marketing products and/or services