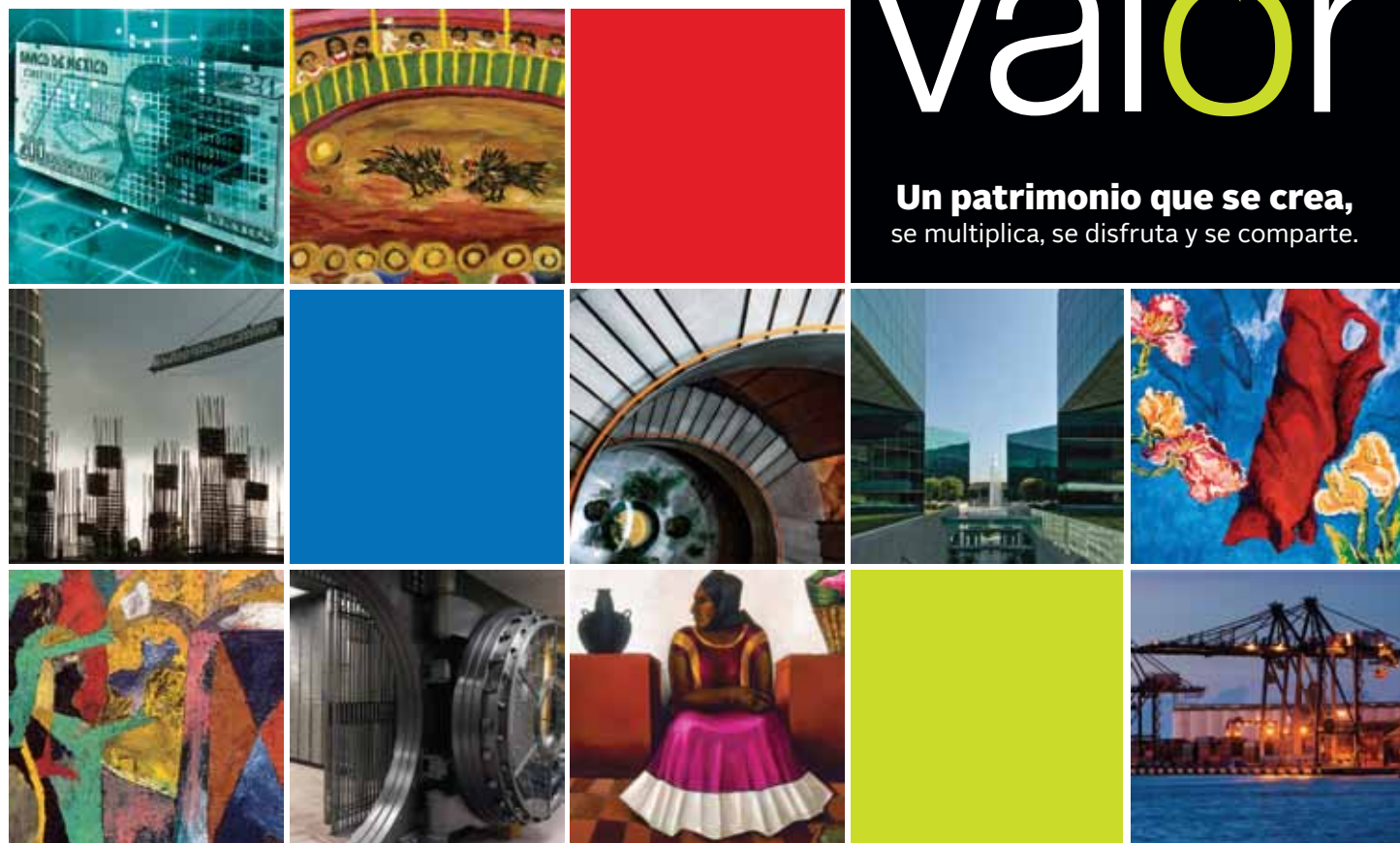
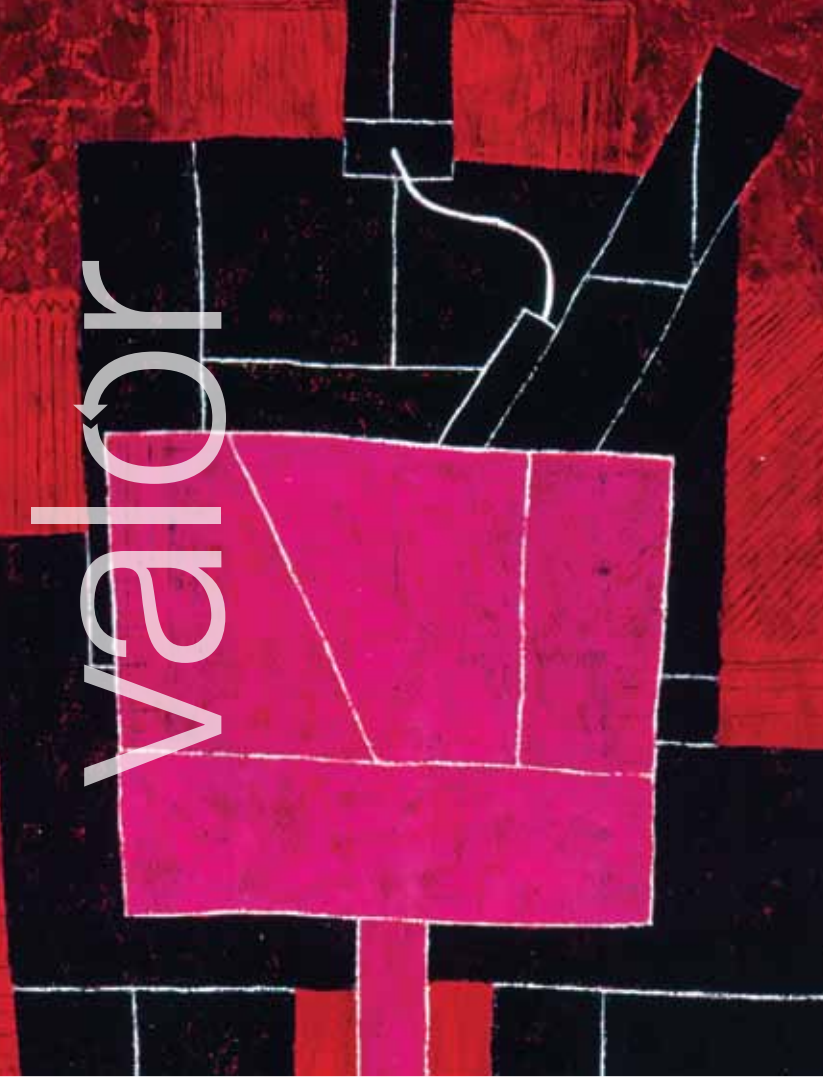


MEDIAKIT 2012



# valor

Un patrimonio que se crea,  
se multiplica, se disfruta y se comparte.



PERFIL DEL LECTOR



RAZONES PARA INVERTIR EN VALOR



CONTENIDO EDITORIAL



ESPACIOS PUBLICITARIOS / TARIFAS



**Valor** estrecha el lazo de relación entre el **Grupo Financiero Banamex** y sus clientes Premium en México

**Valor** satisface las necesidades de información de los clientes de banca Patrimonial, Banca Privada y Banca Corporativa Banamex, todos ellos personas de alto valor patrimonial, por medio de contenidos dirigidos especialmente a la atención de sus objetivos profesionales, sus necesidades financieras y su forma de disfrutar la vida. ■



PERFIL DEL LECTOR

RAZONES PARA INVERTIR EN VALOR

CONTENIDO EDITORIAL

ESPACIOS PUBLICITARIOS / TARIFAS

## El perfil de **NUESTROS LECTORES**

Periodicidad **MENSUAL**

Distribución **CONTROLADA**

Total Audiencia **160,000 LECTORES**

Tiraje **47,000 EJEMPLARES**

iVim No. de registro del Instituto Verificador de Medios: 444/01

Cobertura **NACIONAL**

D.F. 38% Norte/Noroeste 17% Occidente 10% Centro 9.5% Otros 25.5%

### PERFIL DEMOGRÁFICO

#### GÉNERO

**52%** HOMBRES

**48%** MUJERES

#### NIVEL SOCIOECONÓMICO

**100%** AB

#### RANGO DE EDAD

**90%** 35 a 60 AÑOS

### PERFIL PSICOGRÁFICO

**98%**  
le gusta sobresalir  
en su trabajo

**90%**  
adquiere las últimas  
tendencias al momento

**98%**  
es líder de opinión  
en su entorno social

**33%** Empresarios/Independientes

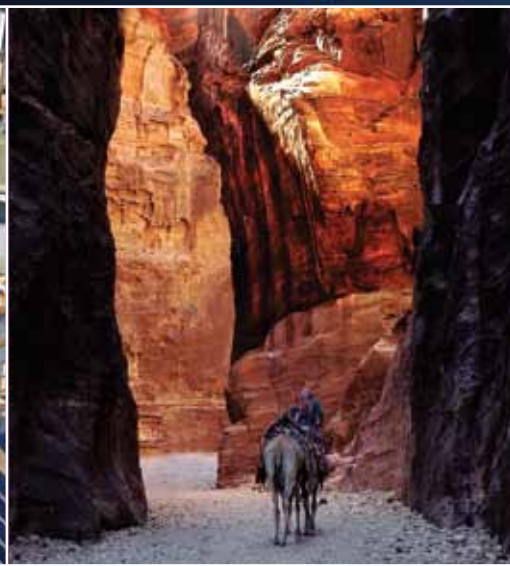
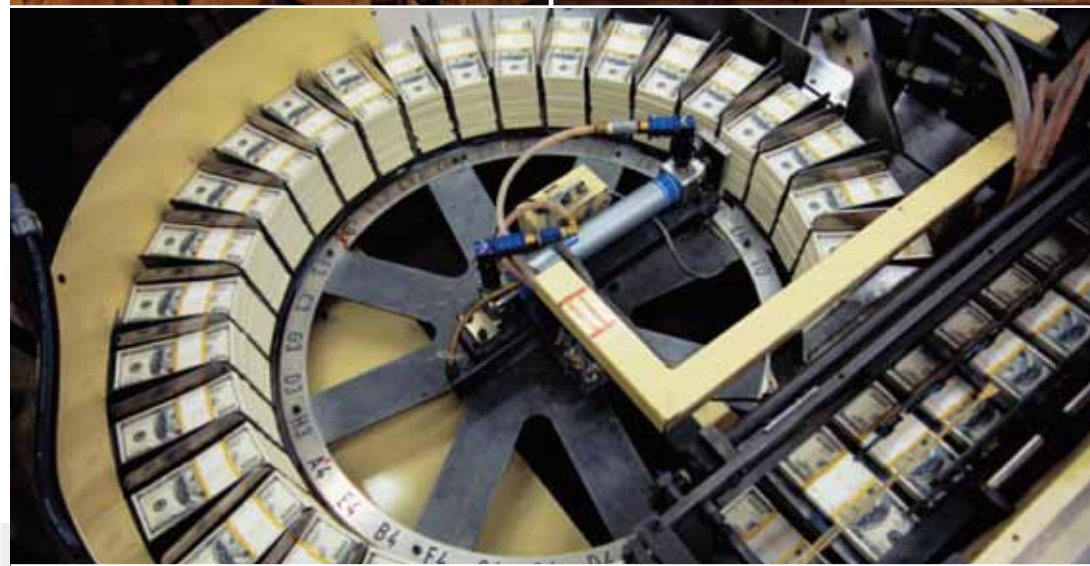
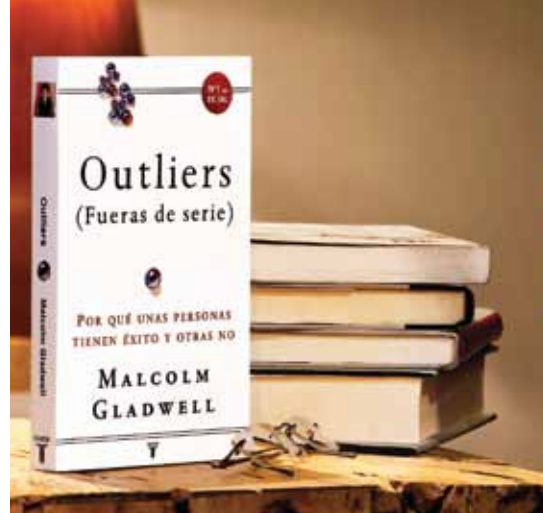
**19%** Amas de Casa

**17%** Ejecutivos/Asalariados

**15%** Retirados

**11%** Mainstream

**5%** HNW/Privada



RAZONES PARA INVERTIR EN VALOR

CONTENIDO EDITORIAL

ESPACIOS PUBLICITARIOS / TARIFAS

## Razones para invertir en **Valor**

### CONSUMO

**90%**

compra productos de diseñador

**78%**

consume bebidas alcohólicas de marcas Premium

**59,000**

asisten a restaurantes de lujo por lo menos 2 veces por semana

### TECNOLOGÍA

**96%**

adquiere lo último en tecnología

**95%**

tiene una computadora personal

### AUTOS

**97%**

decide la compra de automóviles en el hogar

**24,000**

planean comprar un automóvil con un valor de más de \$350,000 en los próximos 12 meses

### SERVICIOS FINANCIEROS

**89%**

tiene inversiones en banca

**50,000**

tiene algún tipo de crédito con el banco



CONTENIDO EDITORIAL

ESPACIOS PUBLICITARIOS / TARIFAS

## Contenido **EDITORIAL**

Plantea al lector tres temáticas relacionadas íntimamente con su vida:

### **GENERA**

Se enfoca en las diferentes formas de alcanzar el bienestar material y un patrimonio personal, a través del trabajo, la dirección y el emprendimiento.

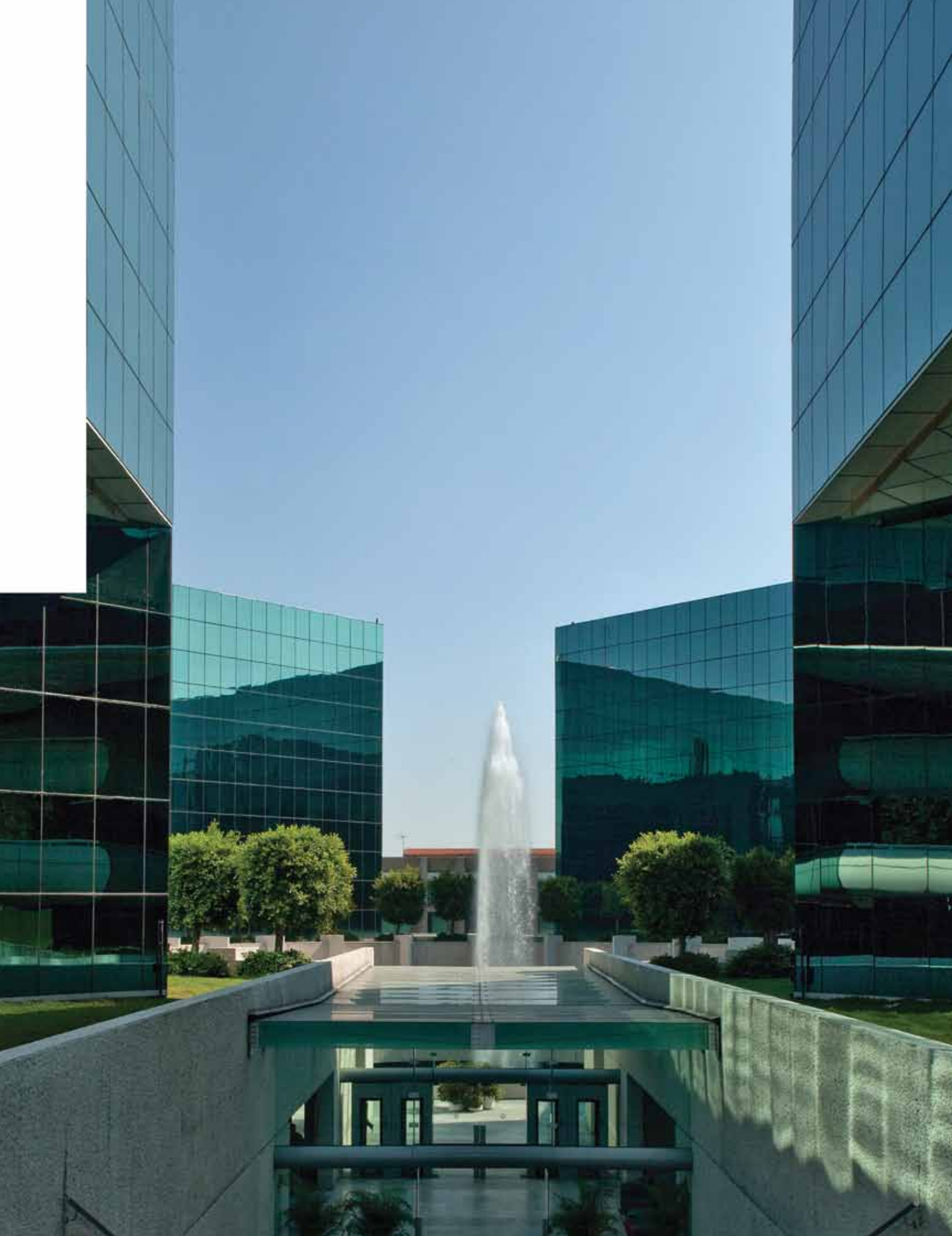
### **MULTIPLICA**

Enmarca a las diversas formas de hacer crecer el patrimonio y el bienestar, por medio de el ahorro y la inversión a corto, mediano y largo plazo.

### **DISFRUTA**

Aborda la esfera de lo personal, el como vivir los frutos del trabajo a través de temas de estilo de vida, pero también cómo compartirla, por medio de la filantropía, la responsabilidad social y el comportamiento sustentable.





**Página interior**  
Final: **20 x 26.5 cms**  
Rebase: **21x 27.5 cms**



**Doble página**  
Final: **40 x 26.5 cms**  
Rebase: **41 x 27.5 cms**

## Espacios publicitarios **Y TARIFAS**

Página interior	<b>\$116,000</b>
2a. y 3a. de forros	<b>\$135,000</b>
4a. de forros	<b>\$149,000</b>
Doble página	<b>\$205,000</b>

## Especificaciones **TÉCNICAS**

- Los materiales deberán entregarse en cd o dvd en formato pdf o jpeg a 300 dpi de resolución y en la medida final del anuncio.
- Confirme que el archivo original contenga las imágenes en alta resolución y se encuentre al tamaño requerido antes de generar un pdf o jpeg de 300 dpi.
- Respetar 5 mm de margen al interior de la medida final como caja de arte.
- Anexar pruebas de color del anuncio.

■ CIERRA EL **DÍA 12** DE CADA MES