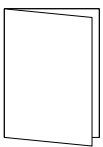


inbound logistics[®] LATAM

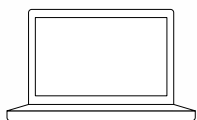


2015

Calendario Editorial
y Tarifario



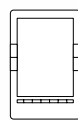
IMPRESO



WEB



CELULAR



TABLETA



E-NEWSLETTERS

www.il-latam.com

33 años de liderazgo
informativo en
logística global



Con casi tres décadas de prestigio, INBOUND LOGISTICS llegó a México en febrero de 2005 para conquistar un mercado promisorio. A diez años de distancia, la conquista es una realidad

Después de 10 años de posicionamiento en México, INBOUND LOGISTICS LATAM se expande hacia América Latina

¿Por qué INBOUND LOGISTICS LATAM se ha convertido en el principal referente de Logística?

- Porque la visión global del medio le permite a sus lectores evaluar objetivamente el desempeño y evolución de la logística en México y América Latina.
- Porque los casos de éxito de las empresas del primer mundo, trabajadas a profundidad en la revista, le permite a sus lectores conocer las tendencias para anticipar sus estrategias.
- Porque la capacidad de convocatoria que el medio ha demostrado a través de sus paneles de discusión, le permite al mercado lector acercarse a los actores del sector no sólo recogiendo información actualizada sobre temas logísticos y afines, sino vincularse para desarrollar sinergias de negocio.
- Porque la política editorial de la revista, enfocada en estricto sentido a la mejora y evolución de la productividad y competitividad de México y América Latina, garantiza a sus lectores un contenido de calidad, seriedad y relevancia.
- Porque el seguimiento que la revista hace de las principales noticias de la Logística en Latinoamérica, le ofrece a sus lectores una fotografía ampliada del dinamismo comercial regional.
- Porque la trayectoria del medio ha proyectado el compromiso de su equipo de trabajo, orientado a la innovación y el cambio.

Calendario Editorial 2015



ENERO
Temática central:
Perspectivas 2015
Especial: Plataformas
Logísticas
Sector: Gobierno
Región: México



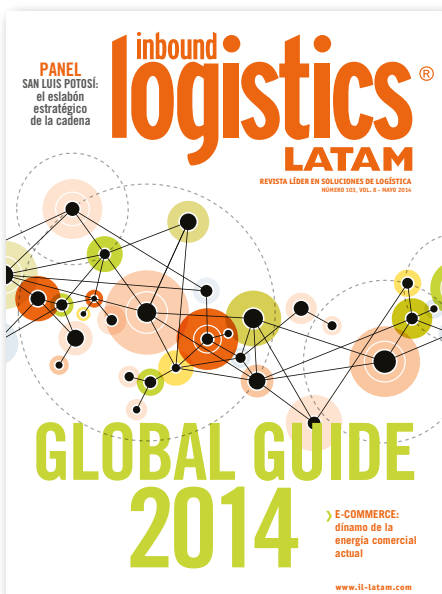
FEBRERO
Temática central:
Transporte
Marítimo
Especial: Perecederos
Sector: Agroalimentario
Región: Canal de Panamá



MARZO
Temática central:
Intermodalismo
Especial: Cadenas de
suministro en la medicina
Sector: Líquidos
Región: Frontera



ABRIL
Temática central:
Formación
Especial: Headhunting
Sector: Académico
Región: Cd. De México y
área metropolitana



MAYO
Temática central:
Logística Global
Especial: Carga aérea
Sector: Farmacéutico
Región: Mercados
emergentes



JUNIO
Temática central:
Tecnología
Especial: Distribución
colaborativa
Sector: TI
Región: Occidente

Calendario Editorial 2015



JULIO
Temática central:
Warehousing
Especial: Logística
automotriz
Sector: Desarrollo
inmobiliario
Región: Sureste



AGOSTO
Temática central:
Cadenas Verdes
Especial: Sustentabilidad
Sector: Químico
Región: Latinoamérica



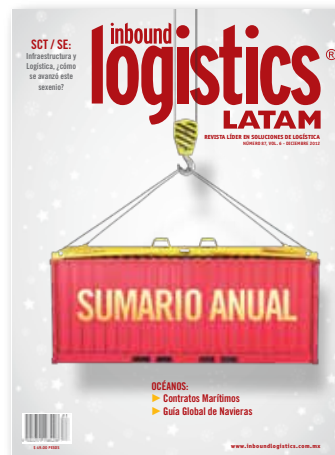
SEPTIEMBRE
Temática central:
**Operadores
logísticos**
Especial: E-Commerce:
las implicaciones
Sector: Cadenas frías
Región: Bajío



OCTUBRE
Temática central:
Retail
Especial: Sinergias
Sector: Manufactura
Región: "Hotspots"
globales



NOVIEMBRE
Temática central:
Autotransporte
Especial: Los puertos
americanos se preparan
Sector: Médico
Región: Baja California



DICIEMBRE
Temática central:
Océanos
Especial: Sumario
anual
Sector: Breakbulk, Ro/
Ro y más

Perfil del lector/Circulación

Estudios realizados

Licenciatura 64%

Maestría 17%

Otros 19%

Nivel Socio-económico

AB 89%

C+ 11%

Sexo

Hombres 84%

Mujeres 16%

Porcentajes de Edad

20 - 25 años 3%

26 a 35 años 30%

36 a 45 años 42%

Más de 45 años 25%

Lectura

Promedio por ejemplar 4.2

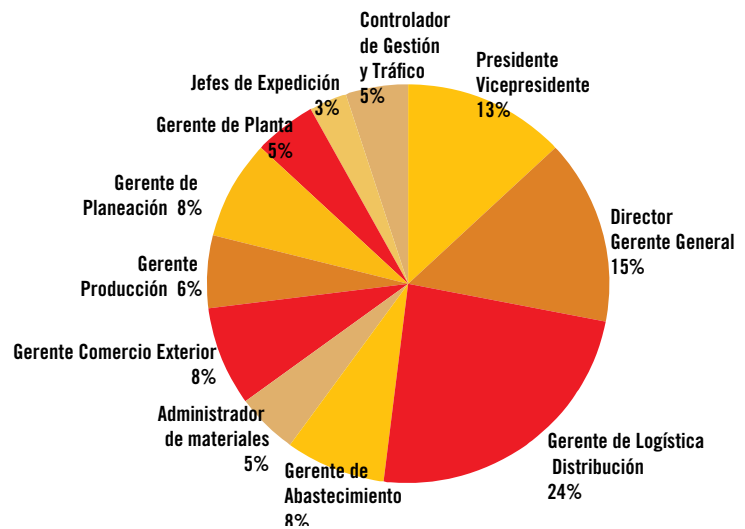
Pick Up promedio por ejemplar 6.8

Tipo de empresas

Inbound Logistics Latam se distribuye en empresas que conforman o hacen parte del giro logístico. Algunas de estas son:

Empresas de Logística •
Empresas de Transporte Terrestre • Empresas de Transporte Aéreo/Comercial y cargo. • Empresas de Transporte Marítimo • Empresas de Transporte Ferreo. • Agencias Aduanales • Centros Intermodales • Industria Manufacturera • Administraciones Portuarias Integrales • Puertos marítimos (23 SCT) • Parques Industriales (53 AMPIP) • Universidades • Maestros/alumnos Diplomados y Maestrías en Logística, y comercio exterior entre otros temas.

Porcentaje de lectores



Distribución

Base de datos y suscripciones

D.F / Edo Mex 35%

Otras Ciudades 25%

Pachuca, Guadalajara, Morelia, Puebla, Querétaro, Yucatán, Veracruz

Norte 30%

Tijuana, Mexicali, Saltillo, Torreón, Ciudad Juárez, Monterrey, Hermosillo, Nuevo Laredo

Ciudades EE.UU 10%

Laredo, McAllen, El Paso, Las Vegas, New York, Los Angeles

Tiraje

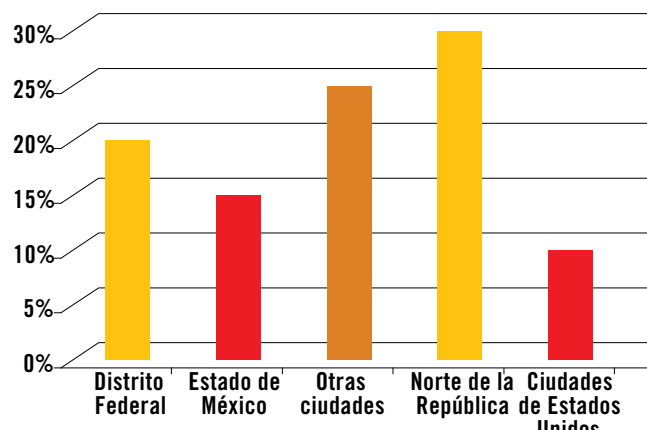
17,400 ejemplares mensuales

* Circulación certificada por Romay Hermida y Cía., S.C.

* Circulación certificada por Notario Público

Logística, y comercio exterior entre otros temas.

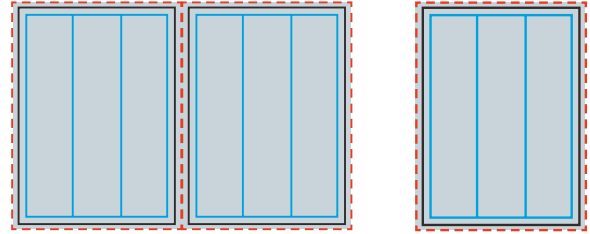
Circulación por ciudades



Tarifario 2015

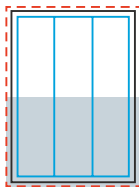
**El cierre de la edición es los días 15 de cada mes.
La salida los primeros 10 días de cada mes.**

2do y 3 er. Forro (c/u)	\$ 45,000.00	Doble 1/2 plana horizontal	\$ 35,000.00
4ª. De forros	\$ 55,000.00	1/2 plana vertical	\$ 18,000.00
Gate Fold en Portada	\$ 70,000.00	2/3 de plana (Robaplana)	\$ 25,000.00
Publirreportaje (3 planas)	\$ 45,000.00	Encartes	\$ 50,000.00
1plana - Pág. Interior	\$ 35,000.00	1/3 de plana	\$ 10,000.00
Doble Plana	\$ 45,000.00	1/4 de plana	\$ 8,000.00
1/2 plana horizontal	\$ 18,000.00	1/4 de plana Isla	\$ 9,000.00
		Solapa doble	\$ 15,000.00

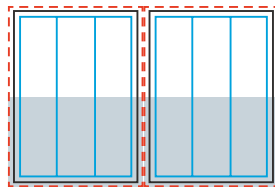


Doble plana 40 x 27 cm
+ 5mm rebase

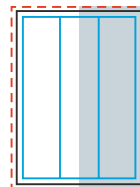
1 plana
20 x 27 cm
+ 5mm rebase



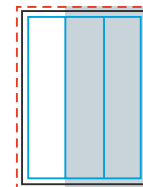
1/2 plana
horizontal
20 x 13.5 cm
+ 5mm rebase



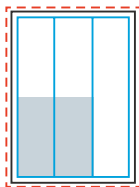
Doble media página horizontal
(x 2) 20 x 13.5 cm
+ 5mm rebase



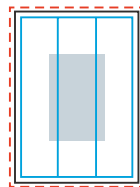
1/2 plana
vertical
9.8 x 27 cm
+ 5mm rebase



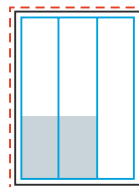
2/3 de plana
vertical o
robaplana
12.5 x 27 cm
+ 5mm rebase



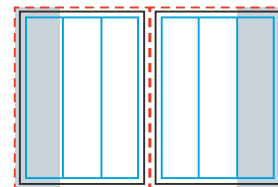
1/3 de plana
11.4 x 11.8 cm



1/4 plana Isla
9 x 12 cm
sin rebase



1/4 de plana
8.7 x 11.8 cm



Solapa doble
6.8 x 27 cm
+ 5mm rebase

Estos precios no incluyen IVA. Ni comisión de agencia. Negocios Editoriales Especializados S.A. de CV. Es la única empresa autorizada para la expedición de facturas que amparen la publicación de anuncios dentro de Inbound Logistics México.

CARACTERÍSTICAS

FÍSICAS

- Tamaño final 20 x 27 cms.
- Interiores: couche 90 grs.
- Forros: cartulina 110 grs.
- 4 x 4 tintas

TIRAJE

- 15,000.00 ejemplares

DISTRIBUCIÓN

- Correo directo / mensajería
- Entrega y certificada por pegaso express ó base de datos de ejecutivos directamente relacionados con desiciones en operaciones y logística a nivel nacional

Precio público por ejemplar: \$ 50.00

Requerimientos técnicos de impresión:

Formato PDF, EPS o TIF (sin compresión LZW o JPG)

- Color en CYMK (no tintas directas ni Pantones)

- Resolución a 300 ppi (píxeles por pulgada)

- Fuentes a curvas

- Incluir un rebase de 5mm

- No incluir comentarios dentro de los documentos

No se recibirá el material sin una impresión

testigo lasser del documento. Dicha impresión será sólo guía de contenido no de color.

ENVIAR MATERIAL A:

Vincent Velasco - Art Director

Inbound Logistics Latam

Av. Paseo de la Reforma 222, Torre 1, Piso 18, Esq. Havre, Col. Juárez,

Del. Cuauhtémoc, C.P. 06600, México, D.F.

production@il-latam.com

Se recibirá el material en CD, vía e-mail o nube

(notificar datos de acceso y descarga)



RFP RFP RFP

¿REQUIERE USTED EL APOYO DE UN NUEVO PROVEEDOR LOGÍSTICO?

¡Permítanos ponerlo en contacto!

Este año *Inbound Logistics Latam*
pone a su disposición un nuevo servicio:
**LOGISTICS PLANNER
RFP**
(Request for Proposal)

Si usted está buscando soluciones logísticas y de ubicación estratégica en México, nosotros podemos ayudarle. Si usted quiere que sus servicios sean conocidos en México y el extranjero, ésta es su oportunidad.

Este nuevo servicio permitirá que expertos en logística echen una mirada a sus desafíos y necesidades, brindándole consejos, soluciones e información específica para sus requerimientos, **TOTALMENTE GRATIS.**

¡Haga sus preguntas y obtenga respuestas!

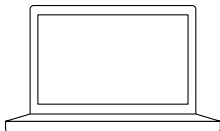
Al contratar su inserción en el **Logistics Planner 2015** (Directorio), usted obtendrá los siguientes beneficios:

- Anuncio de página completa
- Perfil en línea impreso
- Perfil en línea en la sección **PERFILES LOGÍSTICOS**
- RFP

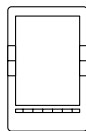
NO LO PIENSE MÁS...

Déjese conocer y déjese contagiar por la nueva viralidad publicitaria de *INBOUND LOGISTICS LATAM*, la estratégica manera de hacer logística con el "boca en boca"

MÁXIMA EFECTIVIDAD DE SU CAMPAÑA EN INTERNET



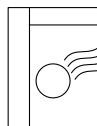
WEB



TABLETA



CELULAR



E-NEWSLETTERS

ESTADÍSTICAS SITIO WEB

Visitas promedio mensuales:	18,203
Visitas promedio diarias:	710
Visitas usuario único:	463
Clicks mensuales:	234,100
Número de páginas vistas mensual:	2,843,150
Duración media de la visita:	3 min. 20 seg.

Cifras sujetas a cambio (Día a día en aumento)

MÁXIMA EFECTIVIDAD DE SU CAMPAÑA EN INTERNET

EJEMPLO DE UBICACIÓN DE BANNERS
www.il-latam.com



BANNER FRONTAL (LEADERBOARD)
5 banners con rotación
Dimensión: 700 pixeles ancho x 90 alto
\$13,000 MÁS IVA por mes

BANNER CENTRAL SUPERIOR
5 banners con rotación
Dimensión: 600 pixeles ancho x 60 alto
\$13,000 MÁS IVA por mes

BANNER LATERAL DOBLE
1 banner fijo sin rotación
o 2 banners con rotación
Dimensión: 300 pixeles ancho x 250 alto
Único \$18,000 MÁS IVA por mes
Rotando \$14,000 MÁS IVA por mes

BANNER LATERAL SENCILLO
1 banner fijo sin rotación
o 2 banners con rotación
Dimensión: 300 pixeles ancho x 100 alto
Único \$13,000 MÁS IVA por mes
Rotando \$10,000 MÁS IVA por mes

BANNER CENTRAL INFERIOR
1 banner fijo sin rotación
o 2 banners con rotación
Dimensión: 290 pixeles ancho x 100 alto
Único \$13,000 MÁS IVA por mes
Rotando \$10,000 MÁS IVA por mes

Características:

- Se recibirán los banners "fijos" en formato GIF o JPG.
- Los banners animados sólo en formato GIF con duración no mayor a 15 segundos.
- Mandar adjunto el url al que se vinculará el banner.

MÁXIMA EFECTIVIDAD DE SU CAMPAÑA EN INTERNET

PERFILES LOGÍSTICOS

el directorio de logística en latinoamérica

El Directorio en línea de **INBOUND LOGISTICS LATAM** de la industria de la logística en América Latina, es una excelente herramienta que proporciona perfiles detallados y descriptivos de las principales compañías del sector y que además, aportan soluciones al sector de la logística.

Directorio Logístico
Precio Mensual:
\$ 7,000.00 más IVA

¿Qué incluye el directorio de logística en línea?

El nombre de su empresa



Fotografía a color y cargo de la persona que representa a su empresa



Misión o principales servicios y compromisos para con sus clientes



Logotipo a todo color y datos completos para que sus clientes potenciales se pongan en contacto con usted



Una imagen que muestre de manera dinámica sus servicios y compromisos para con sus clientes

Su propuesta de valor agregado, escrito para interesar a sus clientes potenciales y motivarlos a hacer negocios con usted (extensión 200 palabras)

MÁXIMA EFECTIVIDAD DE SU CAMPAÑA EN INTERNET

News Letters y envíos de E.mailing / E.Blast

MUESTRA NEWSLETTER



**BANNER CENTRAL
SUPERIOR**

Banner frontal: 13,000
más IVA
(Dimensión: 600 pixeles
ancho x 60 alto)

Banner Rascacielos:
20,000 más IVA
(Dimensión: 160 pixeles
ancho x 600 alto)

Formatos:
gif animado, jpg o
png unicamente



NEWS LETTERS

Enviado a un total de **23,688 cuentas** de correo electrónico (de empresa) de LATINOAMÉRICA y USA, suscritas al boletín de noticias.

El costo o inversión es por UN SOLO ENVÍO.

Envíos de E.mailing / E.Blast

MUESTRA E-MAILING

MEJORE SU PRODUCCIÓN CON UNA CADENA DE SUMINISTRO MÁS "ESBELTA Y RESILIENTE"

> Descubra más sobre cadenas de suministro "Esbeltas y Resilientes".
Descargue gratis este estudio.

Estimado(a) cliente,

Acontecimientos inesperados pueden poner en peligro su cadena de suministro. ¿Si su operación se detiene por alguna falla, qué tanto impactaría su rentabilidad? ¿Es su cadena de suministro suficientemente capaz de minimizar riesgos y reaccionar rápidamente ante posibles eventualidades?

Como resultado de diversas entrevistas con expertos y un profundo análisis de incidentes pasados tales como desastres naturales, inestabilidad política e inclusive crisis económicas, que ponen en riesgo la estabilidad de su negocio, se desarrolló el estudio llamado... **El Nuevo Híbrido en la Cadena de Suministro del Sector Automotriz: "Lean and Resilient"** ("Operaciones Esbeltas y Resilientes"), recientemente elaborado por Lisa Harrington, Presidente del Grupo Iharrington LLC en colaboración con DHL.

El estudio muestra la evolución de las cadenas de suministro del sector automotriz y detalla los beneficios de re-evaluar y revisar dichas cadenas, en busca de establecer nuevos modelos "híbridos" que las hagan más "esbeltas y resilientes" para protegerlas contra posibles eventualidades.

Descargue hoy completamente gratis este nuevo estudio.

Deutsche Post DHL Legal

© DHL International GmbH. All rights reserved.

Dejar de recibir este email | [Aviso de Privacidad](#) | [¿No puede ver este email correctamente?](#)

Número de cuentas **23,688** en todo LATAM y ESTADOS UNIDOS autorizadas para recibir e.mailing

Segmentación de usuarios:

Tipo de usuario:
Ciudad
Edad
Cargo o puesto
Tipo de industria
Tipo de empresa

Montos de inversión envíos:

UN ENVÍO **12 mil pesos + IVA**

DOS ENVÍOS **15 mil pesos + IVA**

TRES ENVÍOS **18 mil pesos + IVA**

News Letters 10 Tips



Envío de News Letters personalizado de la empresa dando 10 TIPS.

Inversión: **13,000 más IVA**
La inversión permite hacer dos envíos al mes / del mismo News



Sponsored by Yale | **TEN TIPS**

LIKE US | [FOLLOW US](#)

Having trouble viewing this newsletter? [CLICK HERE TO VIEW OUR FULL WEBSITE.](#)

LEASE THE RELIABLE, HARDWORKING YALE® MPE8000G FOR AS LITTLE AS \$190 PER MONTH. [LEARN MORE](#) 

10 Tips for Improving Your Bottom Line

Today's economic ascent still has consumers and companies acting conservatively. "Thrifty" and "necessity" are frequently used watchwords that accompany any spending decision. One often overlooked way to improve your bottom line is to properly manage your materials handling equipment. Bill Pfeleger, president of Yale Distribution, recommends 10 easy steps to improve your bottom line in any economic environment.

For additional information, download the full whitepaper on *Thriving in Any Economy* on Yale Materials Handling Corporation's website.

- 1. Review Maintenance Options.** Review your maintenance programs in order to best understand what kind of program fits your revenue stream. Consider a usage-based program that aligns maintenance cost with actual truck usage.
- 2. Explore Fleet Optimization.** Do you have a fleet management plan in place? An effective plan may suggest replacing units based on optimum life and can also reduce administrative cost through consolidated billing and unit reporting.
- 3. Utilize Telemetry Solutions to Monitor Material Handling Assets.** Advanced-level monitoring gives you benchmarks and key performance indicators that will help enhance your operational efficiency. This monitoring simply cannot be performed by human resources.
- 4. Implement Fleet Management.** Fleet management programs help operations managers clearly identify savings opportunities in order to avoid unnecessary damage, rental and tire expense in the future.
- 5. Review Parts and Aftermarket Solutions.** Consider participation in a good parts program that allows you to schedule part replacements in a timely fashion that can increase productivity and uptime.
- 6. Review Energy Costs and Become Energy Wise.** Conduct an energy audit to determine where high usage or energy waste exists and consult expert energy providers for recommendations while negotiating and locking in long-term costs.
- 7. Capture Safety Dividends.** Does your insurance company offer discounts for ergonomic and safety programs? Review your safety records and contact your insurance company to see if there are discounts available for safe operating programs.
- 8. Explore Financing Options: Lease vs. Buy.** There are many acquisition options available today with leases or loans. Determine the type of financing that fits your short-term and long-term goals.
- 9. Improve the Balance Sheet.** There are several ways you can improve your balance sheet; for example, through leasing your equipment. Many financial executives use off-balance sheet financing to acquire material handling equipment.
- 10. Forward-Order Programs: Lock in Prices for Future Needs.** Take advantage of forward-order programs and lock in prices for your future needs. Consolidate the number of contracted service providers. This enables you to consolidate invoices and negotiate preferred pricing based on your volume of business.

LEASE THE RELIABLE, HARDWORKING YALE® MPE8000G FOR AS LITTLE AS \$190 PER MONTH

[LEARN MORE](#)




Stay connected to Inbound Logistics: [t](#) [in](#) [f](#)

Usuario de nuestros espacios en la web

De nuestros usuarios en LATAM y ESTADOS UNIDOS de los espacios en la web (News Letters, envíos de e.mailing, News Letters 10 Tips) tienen este tipo de características y perfil:

Presidente - Vicepresidente:	13%
Director Gerente General:	15%
Gerente de Logística - Distribución:	24%
Gerente de Abastecimiento:	8%
Administrador de materiales:	5%
Gerente de Comercio Exterior:	8%
Gerente de Producción:	6%
Gerente de Planeación:	8%
Gerente de Planta:	5%
Jefes de Expedición:	3%
Controlador de Gestión y Tráfico:	5%

Los envíos de e.mailing y News Letters llegan a estos grupos de empresas:

- Empresas de Logística.
- Operadores logísticos.
- Empresas de Transporte Terrestre.
- Flotilleras
- Empresas de Transporte Aéreo/ Comercial y cargo.
- Empresas de Transporte Marítimo.
- Empresas de Transporte Férreo.
- Agencias Aduanales.
- Centros Intermodales.
- Industria Manufacturera.
- Administraciones Portuarias Integrales.
- Puertos marítimos
- Parques Industriales
- Universidades.
- Maestros/alumnos Diplomados y Maestrías en Logística, y comercio exterior.
- Industria maquiladora: Alianza con el CONSEJO NACIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN
- Industria del Retail: Alianza con ANTAD e INTERNATIONAL COUNCIL OF SHOPPING CENTERS

Y también a otras Empresas como:

- Freight Forwarders
- Consolidadoras de Carga
- Logística de Alimentos
- Compañías que manejan Perecederos y Refrigerados
- Farmacéuticas
- Retailers



INFORMES Y VENTAS

MÉXICO:	+52 (55) 1253-7124	Fax +52 (55) 1253-7091
MONTERREY:	+52 (81) 8000-7150	Fax +52 (81) 8000-7091
FRONTERA; REYNOSA:	+52 (899) 9220-663	+52 (899) 9220-636
NUEVA YORK, EUA.	+1 (212) 6291-560	Fax +1 (212) 629-565

comercial@il-latam.com

Publisher
Guillermo Almazo
publisher@il-latam.com

Editor
Adriana Leal
editor@il-latam.com

Director de Ventas
Carlos Caicedo
manager@il-latam.com

www.il-latam.com

Síguenos en Facebook y en Twitter

