



NOTA DE PRENSA

OpenAd.net expande su red de ventas en Sudamérica: se forma nuevo equipo en Argentina

OpenAd.net – la primera compañía en el mundo en vender ideas creativas a través de Internet – continúa con su campaña de marketing y ventas en Latinoamérica, contratando un equipo de ventas para fomentar en Argentina el uso del servicio, como se hace ávidamente en el Reino Unido y Europa.

La coordinadora del equipo será Amalia Cazas, profesional de Ciencias de la Comunicación, quien ha prestado servicios a diversas consultoras de comunicación y productoras, lo que le ha permitido adquirir una gran experiencia también desde la posición del cliente.

OpenAd.net, organización basada en la web, tiene la comunidad creativa más grande del mundo, con más de 8.500 creativos en 122 países, vendiendo ideas de diseño, marketing y publicidad.

Las compañías que estén en la búsqueda de su nueva gran estrategia de marca pueden hacerse Miembros de OpenAd.net a partir de USD 3000 y comprar ideas de dos formas, ya que pueden abrir sus propios concursos al publicar un brief online o buscar en la Galería del sitio, que muestra el trabajo bajo 14 categorías.

Cazas, de 32 años, tiene como primer objetivo reforzar el posicionamiento de OpenAd.net dentro del mercado argentino a través de la organización de jornadas destinadas a la capacitación en el uso de esta nueva herramienta, cuyo fin es la optimización del presupuesto publicitario, y estará dirigida a los directivos y ejecutivos de marketing de las empresas y grupos más importantes del país que siguen las últimas tendencias.

La Gerente de Marketing Iberoamérica de OpenAd.net, Paula Milena Povse, decía: ‘Latinoamérica es para nosotros una riquísima fuente de creatividad y Argentina, como un país fuerte también en el área comercial, es un objetivo en el que tenemos muchas expectativas. Queremos que las pequeñas y grandes empresas argentinas sepan que somos una óptima solución para ellas’.

Amalia Cazas comentaba: “Decidí tomar este desafío porque al trabajar en el área de marketing en empresas o asesorándolas, a la hora de establecer el presupuesto publicitario anual siempre veía como muchas veces no se podía contratar los servicios de alguna agencia tradicional por los altos costos y por otra parte el factor tiempo es algo realmente importante. Pensar que pueden estar llegando a mi casilla de correo entre 20 y 100 propuestas en una semana es algo realmente interesante para evaluar.”

Para más información, por favor, contactar con

Amalia.Cazas@openad.net

Milena.povse@openad.net

Nota del Editor

OpenAd.net (www.openad.net) es una joven y dinámica compañía establecida para cambiar para siempre la forma en que los anunciantes compran trabajo creativo.

Le ofrece tanto a los clientes como a los directores creativos de agencias la oportunidad de comprar ideas de publicidad, marketing y diseño de manera online al comprar pertenencias, que cuestan entre USD 3.000 y USD 100.000.

Estas le dan acceso a dos tipos de servicio: la Galería, donde los creativos ofrecen ideas originales a la venta en 14 categorías de mercado. O la facilidad del concurso online, donde los miembros pueden publicar sus briefs. Un concurso promedio genera entre 20 y 100 respuestas.

El sitio cuenta con más de 8.400 creativos trabajando en 122 países, desde estudiantes a directores creativos de renombre internacional, freelancers y personal de agencias. Todos los creativos aparecen en el sitio anónimamente.

Los miembros pueden adquirir el trabajo que les guste bajo licencias válidas por 12 meses o perpetuas. Todos los trabajos son controlados, para asegurar su fluidez, por nativos de habla inglesa e hispana antes de que el cliente lo vea y la compañía asegura además un complejo sistema de protección de derechos de autor y sellos digitales.

Y porque OpenAd es más un agente que una agencia de publicidad, los miembros pueden convertir sus ideas en campañas terminadas con socios externos, como puede ser una agencia existente o el creativo de OpenAd.net que haya creado el trabajo.

La pertenencia es gratuita para los creativos, para así asegurar el mayor número de personas trabajando en el proyecto del cliente, en todo momento.

OpenAd.net obtiene su ganancia al cargar una comisión del 22.5 por ciento en los tratos negociados.

OpenAd ha sido lanzada mundialmente el año pasado, tras tres años de desarrollo y ahora cuenta con oficinas en el Reino Unido, Suiza y Eslovenia, así como también está presente en los Estados Unidos, Australia, Dubai, Holanda y Latinoamérica. La compañía madre de OpenAd, OpenAd AG CH, está basada en Suiza y pertenece mayoritariamente al grupo de compañías esloveno Istrabenz (www.istrabenz.si).