

Hace más de 4 años se inició esta oferta que llega directo de los impresionantes autobuses de New York y las Vegas, "un negocio que en esta oportunidad ha servido para pagar las cuotas del financiamiento que estos transportistas contrajeron con Fontur", explicó La Rosa.

Una nueva alternativa que ofrecen es la publicidad en carros de estudiantes universitarios de prestigiosas universidades de Caracas, han recibido ya un buen número de solicitudes y esperan llegar por lo pronto a las 100 unidades. Asimismo, su equipo de impresión propio les permite realizar todo in house y reponer de inmediato las piezas que se pudieran deteriorar. ☉

compras y todos estos se convierten en focos efectivos de publicidad pues si se sabe lo que hace el potencial consumidor es muy fácil venderle con altas posibilidades de éxito.

Medio.

Las estrategias que manejan se centran en dos líneas para la publicidad 'in doors', por un lado, puntos de venta y por el otro el posicionamiento de marca. "Para un producto como Gatorade que se vende en el gimnasio, yo tengo que hacer publicidad allí, cuando veo la imagen del producto en el urinario se me refuerza una necesidad porque me estoy deshidratando y urgentemente necesito comprarme un Gatorade y no el producto de la competencia. Sin embargo, hay productos que no se venden en el gimnasio o en los bares pero son productos que también puedo necesitar luego como por ejemplo un analgésico y allí logro posicionar la marca". Continuó Figueredo.

La orientación de este medio se caracteriza por tomar en cuenta los productos que pueden funcionar en este sitio de exposición tan particular. Cuando hay un baño público hay una actividad que se está realizando, bien sea un almuerzo, ejercicios,

#### ALTERNATIVAS RODANTES

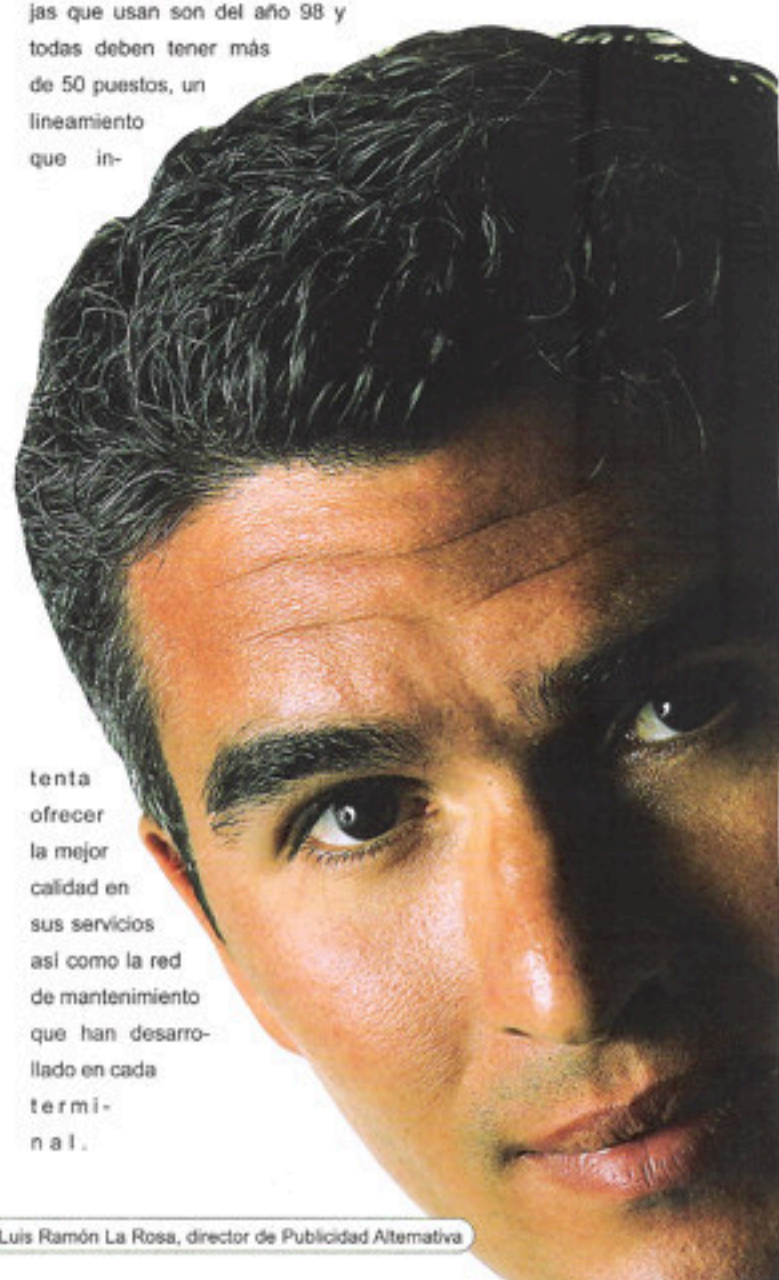
Como parte del gran despliegue publicitario que compone desde hace unos años la pintoresca vista de Caracas, apareció una nueva forma de entrar al negocio. Así Publicidad Alternativa vistió con grandísimas fotografías la carrocería de aproximadamente 170 autobuses de nueve rutas en Caracas y seis en otras ciudades del país.

"Generalmente rotulamos las unidades por completo, éstas deben estar en perfectas condiciones, los choferes deben ir uniformados, seleccionamos nuestros clientes en función del prestigio y la imagen de estos, entre los que contamos a Empresas Polar, Unilever, Movilnet, Laboratorios Vargas, Banco Provincial, Banco del Caribe y Pfizer, entre otros" explicó Luis Ramón La Rosa, director de Publicidad Alternativa. Comentó el vocero que este medio ha crecido significativamente en los últimos años pues su aceptación ha sido importante, "no tenemos ningún estudio de efectividad, pero sabemos

que los clientes los hacen para saber en cuáles medios invertir, la respuesta debe ser positiva puesto que muchos productos de consumo masivo, como por ejemplo Sedal, han realizado varias campañas con nuestra publicidad", afirmó.

Las unidades más viejas que usan son del año 98 y todas deben tener más de 50 puestos, un lineamiento que in-

tenta ofrecer la mejor calidad en sus servicios así como la red de mantenimiento que han desarrollado en cada término.



☉ Luis Ramón La Rosa, director de Publicidad Alternativa