

iEco



Filosofía Editorial:

iEco es el nuevo Económico de Clarín. Fue creado en junio de 2007 con la premisa de ofrecer a los lectores un análisis más profundo de la economía, los secretos de las empresas líderes, las finanzas personales, el marketing y el mercado laboral. Sale los domingos, gratis con el diario.

En sus páginas puede encontrarse información valiosa, textos ágiles y la opinión de columnistas de prestigio nacional e internacional. Tanto su diseño moderno como la calidad de sus contenidos atrae a los públicos habituales de la literatura del management y los negocios, es decir, ejecutivos de grandes compañías, profesionales independientes, académicos y estudiantes. Sin embargo, iEco también satisface al lector no especializado que, por ejemplo, busca consejos para manejar sus finanzas personales o conocer las tendencias macroeconómicas.

iEco acompaña su oferta editorial con el sitio de Internet www.ieco.com.ar, a través del cual puede seguirse el minuto a minuto de los mercados y las últimas novedades de interés empresarial.

Día de Publicación: todos los domingos.



Principales secciones:

- Lo que viene, para conocer las claves de la semana que comienza.
- El personaje, el perfil de los ejecutivos más importantes.
- Empresas & Negocios, novedades y estrategias de las compañías.
- Campus, toda la información sobre posgrados y MBAs.
- Empleos & Capacitación, una radiografía semanal de las tendencias laborales.
- Finanzas personales, las fórmulas para saber cómo y dónde invertir.





- **Ejecutivos de alto nivel jerárquico de grandes compañías:**

Pertenece al segmento ABC1. Generan agenda dentro de su círculo de referencia.

- **Mandos medios de empresas:**

La información económica que buscan es la mínima imprescindible. La empresa para la que trabajan señala sus necesidades y pone a su disposición los medios para informarse en la oficina. El fin de semana suele ser día de descanso de información económica.

- **Profesionales independientes:**

Buscan información y opinión económica en la mayor cantidad de medios posibles. Consideran ese consumo un deber para con sus clientes en el sentido defensivo: no quedar expuestos frente a algo que el cliente pueda enterarse y ellos no.

- **Estudiantes universitarios:**

Las carreras ligadas a la economía construyen interés extra por la información económica. Les interesa como ayuda para la carrera y porque comienza a interesarles la información económica cotidiana.

- **Estudiantes de posgrado:**

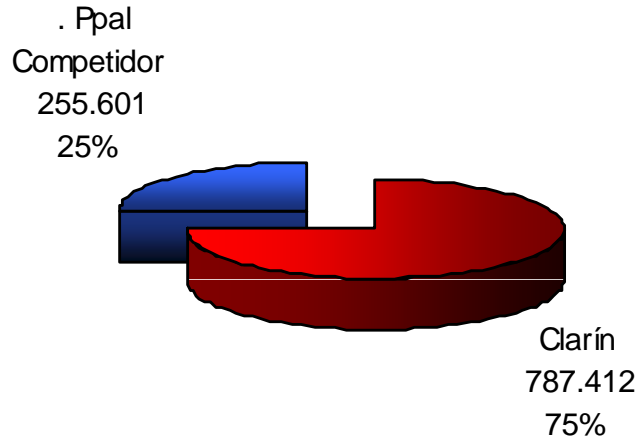
Tienen un perfil parecido al de los profesionales independientes. Realizan una búsqueda de información bastante amplia, sin la exigencia generada por el cliente: por lo tanto, es un interés genuino. Representan el 1% del lectorado del Suplemento actual.



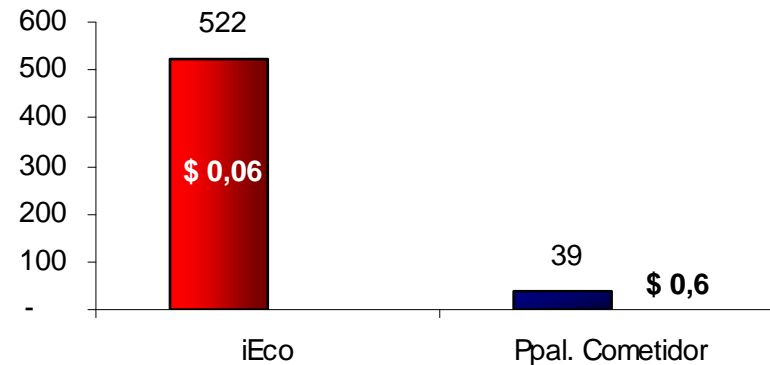
Share Lectores Suplemento iEco



Venta Neta - Domingo



Share Lectores (en miles) + Costo por contacto



IVC: Prom Oct 06' - Seo 07' - Venta Neta

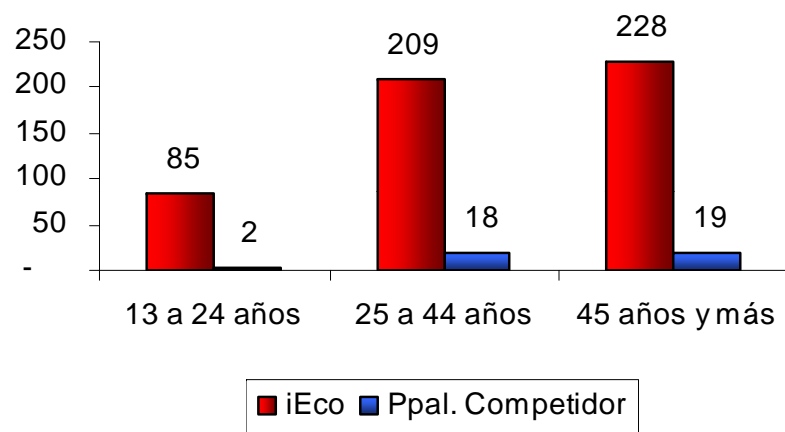
Fte: EGM Acum. Oct 06' - Seo 07' - Lectores en miles - Región: Cap Fed, GBA, M Plata, Mendoza, Rosario, Córdoba y Tucumán



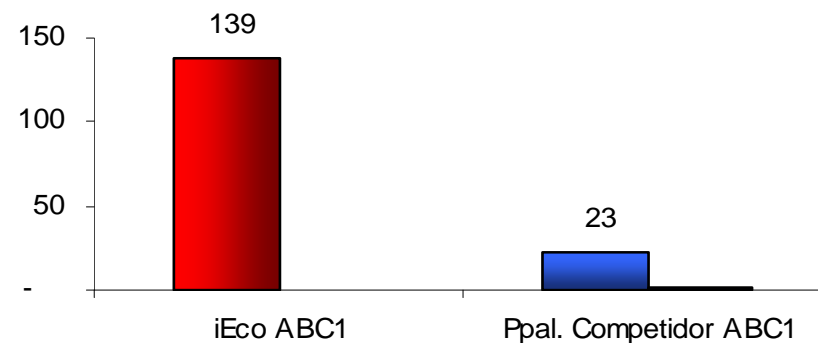
Share Lectores Suplemento iEco



Lectores por Edad



Lectores ABC1



IVC: Prom Oct 06' – Seo 07' – Venta Neta

Fte: EGM Acum. Oct 06' – Seo 07' - Lectores en miles - Región: Cap Fed, GBA, M Plata, Mendoza, Rosario, Córd y Tucumán



Suplemento iEco (lectores en miles)

