

Seminario tecnología
en Mercadeo Y Diseño Publicitario

Daniela Buitrago Varon

Wendy Johana Melo

Jose Luis Duran Mora

Enero 2016.

Universidad ECCI

Ciencias Económicas

Seminario en Tecnología de Mercadeo Y Diseño Publicitario

Copyright © 2016 por Daniela Buitrago Varón,

Wendy Johana Melo & José Luis Duran.

Todos los derechos reservados.

Dedicatoria

Dedicamos esta campaña a la Universidad ECCI y a quienes fueron partícipes de ella aportándonos información y apoyo.

Agradecimientos

Gracias por su atención e interés en nuestra campaña,

Agradecemos a Dios la universidad ECCL.

Abstract

La campaña Sin Candado de Prosegur es una campaña que esta totalmente direccionada a la renovación del concepto que perciben los clientes, prospectos clientes y personas que vean nuestra campaña, y publicidad de PROSEGUR, con el fin de fidelizar a los clientes actuales y generar ventas y posicionamiento con los prospectos.

La campaña de PROSEGUR fue realizada con diferentes métodos de estudio, los cuales, nos dieron el soporte suficiente para generar información y recopilar datos y así poder realizar diferentes estrategias, las cuales, fueron las guías claras.

Las piezas que realizamos para la campaña de PROSEGUR manejan un concepto minimalista, con el fin de aplicar la simplicidad pero efectividad, entre más simple el mensaje, más fácil de captar, claro está, que aplicamos la estética e innovación en la realización de cada una de estas, así mismo, en la realización de toda la campaña.

Prefacio

La campaña SinCandado trabaja en pro a renovar el concepto que maneja prosegur en su comunicación, así mismo, la percepción que las personas tienen de esta marca, con el fin de generar fidelización y generar ventas. El presente trabajo presenta la composición de la campaña.

Tabla de Contenidos

Modulo 1. Semiologia

Titulo 1. Mapa de empatia

Tabla 1.....1

Modulo 2. Comunicacion **¡Error! Marcador no definido.**

Título 1 Modelo laswell:..... **¡Error! Marcador no definido.**

Modulo 3. Medios impresos

Anexo.....

Modulo 4. Creacion de pagina web

Imagen 1. **¡Error! Marcador no definido.**

Modulo 5. Fotografía digital

Imagen 1.

Imagen 2.

Imagen 3.

Lista de referencias **¡Error! Marcador no definido.**

Apéndice **¡Error! Marcador no definido.**

Vita **¡Error! Marcador no definido.**

MODULO 1 Semiología

MAPA DE EMPATIA

Las respuestas están marcadas con el color de fuente correspondiente al cuadro de empatía.

¿Qué piensa y siente?	¿Qué ve?	¿Qué dice y hace?	¿Qué oye?
DOLOR	BENEFICIOS		
Las respuestas de los encuestados connotaban temor y miedo a la ausencia de vigilancia por el hecho de que se verían muy expuestos al vandalismo y peligros como robos y demás actos que por lo general, están expuestas las casas de zonas rurales, por eso prefieren pagar seguridad y vigilancia en su Conjunto Residencial	Ellos prefieren pagar vigilancia, y vigilantes que perduren tiempo con el fin de obtener confianza y poder disfrutar la tranquilidad de tener seguridad y buenos vigilantes como profesionales y personas al cargo de su seguridad y la de sus viviendas.		

ASOCIACION DE MARCA

Las personas creen que la marca PROSEGUR debe generar más confianza teniendo en cuenta que este sentimiento establecerá una unión entre marca y usuario. Otro punto es la capacitación y la labor ejercida por los vigilantes, ya que el usuario pide una labor optima en cuanto a su servicio. Si esto se cumple las personas percibirán la marca como eficiente en su labor. Un

trato afable así al usuario es otro factor relevante, según las encuestas las personas que no perciben esto denotan la marca como débil y poco atractiva

PERSONALIDAD: *PROSEGUROS*

Es una empresa que refleja una trayectoria que genera a todos su cliente experiencia en la rama de la seguridad. Preferida por grandes superficies se a catalogado como comprometida y líder en este ramo, sin dejar atrás el excelente servicio que presta a sus clientes, desde conjuntos residenciales hasta bancos. Su personalidad ruda y confiable muestra su dedicación y experiencia a sus clientes. Siendo honesta y eficaz en todos sus contratos prestados, es por eso que las personas la prefieren.

DENOTACION:

Experimentados, seguros, confiables, eficaces, honestos,
poderosos.

CONNOTACION:

- "PODEROSOS, si se trata de tu seguridad" (hipérbole)

- "Nuestra experiencia, tu brazo fuerte" (metáfora)

- "con nosotros, no es necesario el candado" (metonimia)

ENCUESTADO: Rubí Mora.

**1- QUE TAN IMPORTANTE ES PARA USTED SER BIEN
RECIBIDO POR EL VIGILANTE DEL CONJUNTO
RESIDENCIAL**

“Para mi es importante el saludo la amabilidad y la cordialidad del vigilante, pues se siente bien que lo atiendan bien”.

**2- CONOCE USTED A CADA UNO DE LOS VIGILANTES
DE SU CONJUNTO, QUE TIPO DE RELACION
MANEJA.**

“No solamente de saludo, son como 5. Y la relación es simplemente cuando se dejan paquetes, llaves o correspondiente”.

**3- SI SE PRESENTA UN ROBO EN EL CONJUNTO
RESIDENCIAL USTED SENTIRIA QUE HAY
COMPLICIDAD POR PARTE DEL VIGILANTE.**

“Depende de la situación, si están los actuales vigilantes si”

**4- CUAL CREE USTED QUE SERIA EL ESCENARIO
PARA UN ROBO EN UN CONJUNTO RESIDENCIAL:**

“La inseguridad de la misma vigilancia, por ejemplo en el conjunto donde yo vivo la vigilancia es pésima, dejan pasar a cualquiera, no le pregunta para donde va, y no hay ningún control en los métodos de los vigilantes”.

**5- CUAL HA SIDO SU EXPERIENCIA REFERENTE A LA
SEGURIDAD DEL CONJUNTO RESIDENCIAL:**

“Pues todo normal aún no ha pasado nada raro conmigo y mi familia, lo que si recuerdo es que escuche que en una de las casas del conjunto se entraron los ladrones y les robaron no sé cuántos millones, pero eso si fue culpa de los vigilantes que no miran quien entre.

**6- QUE SENTIRIA USTED SI SU CONJUNTO
RESIDENCIAL NO PAGARA SEGURIDAD:**

Me parecería tenas porque para eso pagamos administración y para eso uno escoge un conjunto, por la seguridad.

ENCUESTAS

ENCUESTADO: Miguel Mateus.

**QUE TAN IMPORTANTE ES PARA USTED SER BIEN
RECIBIDO POR EL VIGILANTE DEL CONJUNTO
RESIDENCIAL**

Es bien importante cuando uno llega a su apartamento ser bien recibido con una cara amable que haga la llegada más amable.

**CONOCE USTED A CADA UNO DE LOS VIGILANTES
DE SU CONJUNTO, QUE TIPO DE RELACION
MANEJA.**

Si es parte de mi forma de ser conocer a las personas, y más si tiene que ver con mi seguridad y la de mi familia. Es una relación profesional en los que ellos conocen mis hábitos y los de mi familia, como el transporte mis hijos y mis carros

**SI SE PRESENTA UN ROBO EN EL CONJUNTO
RESIDENCIAL USTED SENTIRIA QUE HAY
COMPLICIDAD POR PARTE VIGILANTE.**

Pues nunca a sucedido igualmente confió plenamente en ellos.

ENCUESTAS

**CUAL CREE USTED QUE SERIA EL ESCENARIO
PARA UN ROBO EN UN CONJUNTO RESIDENCIAL:**

La inseguridad y que los vigilantes permitan el ingreso de personas extrañas y de forma continua.

**CUAL HA SIDO SU EXPERIENCIA REFERENTE A LA
SEGURIDAD DEL CONJUNTO RESIDENCIAL:**

El conjunto tiene mucha confianza con todas las personas, los propietarios y los vigilantes esto permite que haya una convivencia optima

**QUE SENTIRIA USTED SI SU CONJUNTO
RESIDENCIAL NO PAGARA SEGURIDAD:**

No es primordial, y lo que primero pagamos nosotros es la vigilancia.

ENCUESTAS

ENCUESTADO: Gerson Fontecha.

**1- QUE TAN IMPORTANTE ES PARA USTED SER BIEN
RECIBIDO POR EL VIGILANTE DEL CONJUNTO
RESIDENCIAL:**

“La relación únicamente un cordial saludo y tener una buena actitud al hacerlo, es muy importante.”

**2- CONOCE USTED A CADA UNO DE LOS VIGILANTES
DE SU CONJUNTO, QUE TIPO DE RELACION
MANEJA.**

“Es muy importante mantener las buenas relaciones, sobre todo con una persona que está presente todo el tiempo cerca de mi vivienda.”

**3. SI SE PRESENTA UN ROBO EN EL CONJUNTO
RESIDENCIAL USTED SENTIRIA QUE HAY
COMPLICIDAD POR PARTE VIGILANTE.**

“Si se presenta algo así lo primero que pensaría sería buscar información por parte de la persona que se supone esta encargada de estar pendiente de a seguridad, es decir, el mismo vigilante.”

ENCUESTAS

**4- CUAL CREE USTED QUE SERIA EL ESCENARIO
PARA UN ROBO EN UN CONJUNTO RESIDENCIAL:**

“Opino que esos sucesos se podrían presentar si hubiera escases de seguridad, sea en condicionamientos de materiales o sistemas de seguridad, diseño de conjunto, y esta clase de cosas.”

**5- CUAL HA SIDO SU EXPERIENCIA REFERENTE A LA
SEGURIDAD DEL CONJUNTO RESIDENCIAL:**

“La experiencia ha sido buena porque no se ha presentado problemas, todo ha estado muy bien, no he experimentado esos sucesos.”

**6- QUE SENTIRIA USTED SI SU CONJUNTO
RESIDENCIAL NO PAGARA SEGURIDAD:**

“Pienso que si no pagaran seguridad el ambiente sería distinto, aparte que es un conjunto grande se podría presentar algunos de estos sucesos, se podría sentir más inseguridad, por obviedad, sin la presencia de vigilantes.”

ENCUESTAS

ENCUESTADO: Nathaly Sanchez.

**1- QUE TAN IMPORTANTE ES PARA USTED SER BIEN
RECIBIDO POR EL VIGILANTE DEL CONJUNTO
RESIDENCIAL:**

“Para mí es muy importante por el hecho de que es una persona que representa una posición importante en la seguridad de mi vivienda por ende lo que espero es que me reciba con buena actitud, ni muy confianzuda ni muy despectiva, allí es donde encuentro el respeto y cordialidad.”

**2- CONOCE USTED A CADA UNO DE LOS VIGILANTES
DE SU CONJUNTO, QUE TIPO DE RELACION
MANEJA.**

“Si conozco a los vigilantes de mi conjunto, aunque tienen un error, cambian mucho de vigilante, lo cual no deja crear esa confianza y reputación, más sin embargo, logro conocerlos y son personas muy amables y gentiles, exceptuando a un vigilante con el que nunca me la lleve y parece que nadie más porque pronto se fue.”

ENCUESTAS

3- SI SE PRESENTA UN ROBO EN EL CONJUNTO RESIDENCIAL USTED SENTIRIA QUE HAY COMPLICIDAD POR PARTE DEL VIGILANTE.

Honestamente no dejaría de surgir duda dependiendo el tipo de robo, de que existiera complicidad por parte del vigilante, reitero, dependiendo el tipo de robo si es algo grande resulta más sospechoso si es mínimo o una extravasación pues no, también varía en cuanto conozco o diferencio a cada uno de los vigilantes.”

4- CUAL CREE USTED QUE SERIA EL ESCENARIO PARA UN ROBO EN UN CONJUNTO RESIDENCIAL:

“El escenario para un robo podría ser complicidad de vigilantes, falta de sistemas de seguridad como cámaras, mayas eléctricas etc, o entre los mismos vecinos aprovecharían algún momento.

ENCUESTAS

5- CUAL HA SIDO SU EXPERIENCIA REFERENTE A LA SEGURIDAD DEL CONJUNTO RESIDENCIAL:

“La experiencia ha sido buena, realmente no he presenciado ningún hecho personal y ajeno dentro del conjunto residencial.”

6- QUE SENTIRIA USTED SI SU CONJUNTO RESIDENCIAL NO PAGARA SEGURIDAD:

“Pues sentiría por obvias razones mucha inseguridad y falta de libertad, por ejemplo una casa de zona urbana se priva de ciertos privilegios como adornos, lámparas o cosas por el estilo a una de conjunto residencial, igual estaría expuesta a vandalismo, sería.. muy expuesta.”

ENCUESTADO: Juliana Diaz

**1- QUE TAN IMPORTANTE ES PARA USTED SER BIEN
RECIBIDO POR EL VIGILANTE DEL CONJUNTO
RESIDENCIAL:**

Realmente muy pocas veces presto atención al vigilante del conjunto pero yo creo que no hay nada más importante que tener una buena relación con esta personas que diariamente nos prestan su servicio de vigilancia pues son de gran ayuda para la comunidad.

**2- CONOCE USTED A CADA UNO DE LOS VIGILANTES
DE SU CONJUNTO, QUE TIPO DE RELACION
MANEJA.**

“La verdad no, sé que son de la empresa de seguridad guardianes pero sólo he tenido conversación con Luis que es el que realiza los turnos los fines de semana que es una persona muy amable y agradable de tratar da gusto encontrarlo al llegar a casa.”

3- SI SE PRESENTA UN ROBO EN EL CONJUNTO RESIDENCIAL USTED SENTIRIA QUE HAY COMPLICIDAD POR PARTE DEL VIGILANTE.

“Bueno como le dije anteriormente sólo conozco a Luis del cual puedo dar certeza que es alguien de confianza y mientras él está en su turno nunca se ha presentado algo raro ni robos, pero si he oído que en varios conjuntos han sido robados y que en la mayoría de los casos hay un cómplice en vigilancia y no sólo lo he oído también se han reportado varios robos de este tipo lo he visto mucho en las noticias.”

4- CUAL CREE USTED QUE SERIA EL ESCENARIO PARA UN ROBO EN UN CONJUNTO RESIDENCIAL:

“Pueden ser muchos ya que ahora hay muchas modalidades que los delincuentes usan es que uno ya no se puede descuidar pues imagínate que me metí a bañar y si no es por mi hijo nos roban El Niño empezó a gritar y los ladrones a correr y pues aunque los celadores de acá en especial Luis por que lo conozco de mucho tiempo Son de confianza pero en un descuido mínimo pasó eso y sabes cual ha sido muy frecuente en los conjuntos la modalidad de las yayitas”

**5- CUAL HA SIDO SU EXPERIENCIA REFERENTE A
LA SEGURIDAD DEL CONJUNTO RESIDENCIAL:**

“Pues por muchos años fue buena hasta que pasó el incidente que te digo pero pues fue un descuido que espero no vuelva a suceder por que en general es muy buena cuando están pendiente un 100%”

Encuestado: Andrea Ramirez

**1- QUE TAN IMPORTANTE ES PARA USTED SER BIEN
RECIBIDO POR EL VIGILANTE DEL CONJUNTO
RESIDENCIAL:**

“Yo soy la más amiga de los vigilantes y la verdad considero su ardua labor es que no es fácil estar hay parado con frío sueño y hambre jejeje de vez en cuando me gusta llevarles algo y pues sí es realmente importante creo que no hay nada más agradable que ser recibido amablemente”

**2- CONOCE USTED A CADA UNO DE LOS VIGILANTES DE
SU CONJUNTO, QUE TIPO DE RELACION MANEJA.**

“Si la verdad me gusta estar pendiente de cada una de las personas que trabajan en el conjunto uno no sabe cuándo puede pasar algo o se necesite de alguno de ellos para una emergencia o algo.”

3- SI SE PRESENTA UN ROBO EN EL CONJUNTO RESIDENCIAL USTED SENTIRIA QUE HAY COMPLICIDAD POR PARTE DEL VIGILANTE.

“Pues así yo tengo una muy buena relación con los celadores de todo el mundo hay que desconfiar porque hay mucha inseguridad en este país.”

4- CUAL CREE USTED QUE SERIA EL ESCENARIO PARA UN ROBO EN UN CONJUNTO RESIDENCIAL:

“Yo creo que un mínimo descuido puede ocurrir cualquier tipo de robo por eso es mejor estar preparado para cualquier circunstancia.”

5- CUAL HA SIDO SU EXPERIENCIA REFERENTE A LA SEGURIDAD DEL CONJUNTO RESIDENCIAL:

“Muy buena la verdad no tengo queja alguna por que prestan un excelente servicio.”

Modelo Laswell:

Aplicación:

¿Quién dice? : PROSEGUR desea transmitir el mensaje de manera que los consumidores mejoren la percepción de las empresas de vigilancia y la reconozcan como tal.

¿Qué dice? : La marca PROSEGUR desea transmitir seguridad, confianza Y además de esto maneja una nueva percepción para la marca para que no solo sea asociada como una empresa de valores si no que logre comunicar y ser reconocida como la mejor opción de seguridad en el país,

¿Por qué canal?

Prosegur maneja principalmente dos medios los cuales llevaran el mayor porcentaje de inversión publicitaria la primera será publicitar en revistas relacionada con temas de seguridad también se manejan Correo directo y táctica en Internet de email-marketing y manejo de redes sociales

¿A quién dice?

Personas y empresas que se encuentren interesadas en recibir un excelente servicio de vigilancia que les brinde seguridad y la confianza necesaria para dejar en manos de PROSEGUR la protección de sus locales, conjuntos y hogar.

¿Con qué efecto?

PROSEGUR busca ubicarse como la empresa de vigilancia que brinda mayor seguridad y confianza logrando así aumentar la participación en el mercado y mejorar el nivel de ventas por este servicio, también busca lograr el reconocimiento de prosegur como empresa de seguridad y no solo como transportadora de valores,

Con este modelo buscamos dejar determinados cada uno de los pasos necesarios para lograr una comunicación efectiva que cumpla con cada uno de los objetivos de comunicación de la marca PROSEGUR y de esta forma lograr una mejor acogida de la marca y efectividad para llegar a cada uno de los consumidores.

1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

Vigilancia

Desde el área de Vigilancia desarrollamos servicios de **consultoría de seguridad, seguridad aeroportuaria, seguridad en grandes eventos, vigilancia continua, vigilancia dinámica, geolocalización y seguimiento GPS, protección de transporte de mercancías y centros móviles de control**, entre otros servicios.

La vigilancia la realizan las personas. Por ello, hemos desarrollado exhaustivos planes de formación en todos los países donde estamos presentes. Trabajamos para hacer de la vigilancia un negocio más sofisticado, elevando los estándares y dignificando tanto el sector como la profesión.

ATRIBUTOS DIFERENCIADORES:

Combinamos el mejor equipo humano con las tecnologías más avanzadas, para ofrecer las mejores **soluciones de seguridad personalizadas** y adaptadas a las exigencias y necesidades de cada cliente.

VALORES AGREGADOS.:

La vigilancia la realizan las personas. Por ello, hemos desarrollado exhaustivos planes de formación en todos los países donde estamos presentes. Trabajamos para hacer de la vigilancia un negocio más sofisticado, elevando los estándares y dignificando tanto el sector como la profesión.

2. OBJETIVO DE LA COMUNICACIÓN.

Consolidar a Prosegur como la empresa de vigilancia más segura y confiable del país y dar a conocer cada uno de los servicios de seguridad que ofrece la empresa

3. GRUPO OBJETIVO.

Este grupo está comprendido entre mujeres y hombres de 30 a 60 años, ubicados socio-económicamente en las clases media alta - alta y empresas interesadas en adquirir servicios de vigilancia que les dé seguridad en cada uno de sus locales conjuntos residenciales y hogares.

4. OFERTA PARA RESALTAR

Mostrar a cada uno de los usuarios y clientes los beneficios de contar con un servicio de vigilancia personalizado que analiza y estudia las necesidades de seguridad y de esta forma identificar cuáles son los momentos y las zonas que se deben proteger y mostrar los riesgos de no tener una buena empresa de vigilancia.

INSIGHTS

<p>Creencia actual: Todas las empresas de seguridad son malas y los vigilantes cómplices de robo.</p>	<p>Creencia deseada: Prosegur me brinda seguridad y confianza.</p>
<p>Comportamiento actual: Para que contrato empresa de seguridad si igual me roban.</p>	<p>Comportamiento deseado: Contratare Prosegur porque es la mejor y más segura empresa de vigilancia.</p>

Y ESTILO DE LA CAMPAÑA

Publicidad CONCEPTUAL

viii

Mensajes publicitarios basados en exageración de forma creativa mediante imágenes se mostrara que PROSEGUR es la mejor opción de seguridad

7. MANDATORIOS DEL CLIENTE

En la campaña se resaltara la importancia de contar con un servicio de vigilancia como el que ofrece Prosegur personalizado y que brinda toda la confianza y seguridad necesaria para proteger sus hogares y empresas.

8. GUIAS DE EJECUCION

Medios Impresos:

- Revistas
- Redes sociales
- táctica en Internet de email-marketing
- Radio
- Correo directo

9. RESUMEN DE LA ESTRATEGIA

DECIR A: hombres y mujeres de 30 a 60 años. Y empresas.

QUE: Prosegur es la más confiable y segura empresa de vigilancia.

POR QUÉ: PROSEGUR tiene la mejor oferta de vigilancia personalizada que se adecua a cada una de las necesidades de los clientes por medio de un análisis e identificación de riesgos en seguridad.

ESTRATEGIA DE PROMOCION

¿Cómo se da a conocer PROSEGUR Y SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS a los consumidores?



EL OBJETIVO DE LA ESTRATEGIA

- Aumentar las ventas
- Atraer clientes
- Mejorar el reconocimiento del producto
- Mejorar la identidad de marca.

LOS OJETIVOS DE LA ESTRATEGIA

-Establecer presupuesto para la realización de cada actividad con el fin de cumplir cada una a cabalidad durante la campaña, contemplando posibles alteraciones futuras.

-Enumerar actividades de promoción y comunicación que se realizará en la campaña con el fin de cumplir con el plan y una metodología organizada.

-Cumplir el cronograma de actividades que se plantean para poder culminar una campaña con calidad.

-Realizar un seguimiento a la puesta en escena de la estrategia de promoción con el fin de obtener más clientes y lograr aumentar ventas.

ESTRATEGIA 1.

Prosegur realizará **REFORZAMIENTO DE LA MARCA:**

Buscar crear lealtad de nuestros consumidores a la marca. Los clientes de personas de 30 a 60 años y empresas más antiguos y que tengan un periodo de uso de nuestros servicios mayor a un año, obtienen una membresía, la cual les permite adquirir una serie de descuentos y promociones.

ESTRATEGIA 2.

RECOMPENSAS PARA LOS CLIENTES: Por el uso regular de los servicios y productos de Prosegur, al cliente se le generara una contraseña la cual le permite hacer uso de un usuario en la web

y en la APP Prosegur, y así poder disfrutar de los beneficios que un usuario Prosegur puede tener, por determinado tiempo.

ESTRATEGIA 3.

PREMIOS: Se ofrece un producto adicional de bajo costo o un servicio personalizado el cual le permita acceder como usuario y disfrutar de los beneficios que un usuario Prosegur tiene.

ESTRATEGIA 4.

ESTRATEGIA DE ATRACCIÓN: Corresponde a la demanda porque se dirigen al usuario final. Fabricantes y mayoristas utilizan esta estrategia cuando los minoristas son reacios a llevar su producto por alguna razón - el producto puede ser demasiado caro para vender en las tiendas, por ende Prosegur realizara campaña por internet, correo directo y e- marketing.

PRESUPUESTO Y ESTRATEGIAS DE PRECIO

- Ofrecer descuentos por pronto pago, por volumen o por temporada.
- Anunciar en diarios o en revistas especializadas.
- Participar en una feria o exposición de negocios.
- Anunciar en sitios de anuncios clasificados en Internet.

- Alquilar espacios publicitarios en letreros o paneles ubicados en la vía

TIEMPO

Las estrategias planteadas para PROSEGUR son para un cumplimiento de corto y mediano plazo, animando a los consumidores a comprar el producto antes de que expire dicha promoción.

ACTIVIDADES

- Campañas publicitarias
- Seminarios sobre temas relacionados con los medios de comunicación
- Campañas de correo directo

MODULO 3 MEDIOS IMPRESOS

En este módulo se trabajó toda la diagramación y planteamiento de medios a usar en nuestra campaña.

El resultado del módulo: ANEXO “Revista”





Prosegur es una compañía multinacional que ofrece soluciones de seguridad globales e integrales, adaptadas a las necesidades de nuestros clientes. Somos referente en cada uno de los mercados en los que desarrollamos nuestra actividad.

Hoy en día somos una empresa con presencia en Asia - China, India y Singapur -, Europa - Alemania, España, Francia, Luxemburgo y Portugal -, Oceanía - Australia - y Latinoamérica - Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Paraguay, Perú y Uruguay -.

Actualmente ofrecemos servicios que abarcan distintos ámbitos de la seguridad: Vigilancia, Logística de Valores y Gestión de Efectivo, Tecnología y Alarmas.

News

Prosegur concede 343 becas para apoyar la formación de sus empleados y familiares en Colombia

La Fundación Prosegur, una entidad sin ánimo de lucro que canaliza la Acción Social y Cultural de la Compañía, hizo entrega de 343 becas con su programa de educación 'Becas Talento Fundación Prosegur'. Se trata de una iniciativa dirigida a empleados e hijos/hijas de éstos, cuyo objetivo es apoyar la formación profesional, universitaria y escolar de los trabajadores de la Compañía y de sus familiares.



3.

CELEBRAMOS ROMPER LA MONOTONÍA



Esta es la nueva cerveza sin alcohol para los deportistas de alto rendimiento como Mariana Pajón y por qué no, para ti. Ya no hay una hora ni un lugar para tomarla, todos son momentos especiales y ahora así se celebran. Lánzate a tomar la nueva Beer For Bike, relájate, tomala por deporte







TEMARIO

Pg. 5 Seguridad en tus Vacaciones

Consejos claves de seguridad a la hora de tomar tus vacaciones. ¿Dejo la casa sola?

Pg. 10

PROSEGUR POR TI

Nuestros Aliados



5.



Alfred Monseur,
Director Prosegur

En esta edición de **PROSEGUR MAGAZINE** encontrarás temas exclusivos para ti, nuestro cliente.

Encontrarás como todos los meses nuestro apartado **EN EL MUNDO, DE NUESTROS AMIGOS** y mucho más.

Nuestro Director Alfred Monseur nos cuenta la importancia de estar actualizado.



VICTORIA'S SECRET
LIBERA TU LADO MAS INTREPIDO CON

SexyBike

Nueva fragancia para el cuerpo

¿Quieres ser la nueva
SexyBike?



Alista tu bici e ingresa a



PROSEGUR POR TI



LO BUENO DE ESTAR JUNTOS

Segun un estudio indica que el nucleo familiar es vital en el desarrollo personal llevando al exito

Los investigadores de la familia conocen que cuando un sistema familiar pierde su funcionalidad, ya bien sea por crisis de evolución que está atravesando la familia o por crisis externas a ellas (paranormativas), puede surgir un miembro de la familia con síntomas y aparecer la enfermedad 13. De ahí que para los terapeutas familiares la aparición del síntoma o la enfermedad es señal de que el sistema familiar está en crisis. A veces la aparición del síntoma es más que los intentos que hace el sistema para que no se produzca el cambio 13. El funcionamiento familiar influye en la aparición o en la no aparición de enfermedades crónicas,

en la descompensación de las mismas, en casi todas las enfermedades psiquiátricas y en las conductas de riesgo de salud. Desde edades tempranas y en el marco educativo que comparte la familia, se aprenden los comportamientos favorables o perjudiciales a la salud, ya sean hábitos higiénicos, estilos de vida, identificación de problemas de salud, recursos de curación, estilos de afrontamiento ante las crisis y apropiación de prejuicios dañinos a la salud. La familia con su dinámica relacional entre sus miembros posibilita la cooperación mutua, la flexibilidad de los roles en las tareas domésticas y el apoyo entre sus miembros ante las contingencias y exigencias de la vida, y garantiza la estabilidad y la seguridad

"En el marco educativo que comparte la familia, se aprenden los comportamientos favorables o perjudiciales"



necesarias para el ser humano, siempre que el sistema familiar sea funcional, sirviendo de apoyo social para el individuo trabajador. Los estudios de la familia que se han desarrollado por los investigadores y terapeutas familiares, destacan la diferenciación entre las familias funcionales y las disfuncionales en cuanto a las estrategias que utilizan para resolver las crisis, el clima emocional, la capacidad de cambio y adaptación durante el curso del ciclo de vida familiar, la capacidad para equilibrar la proximidad y la distancia en las relaciones intrafamiliares, así como la formación de fronteras generacionales. Virginia Satir (1964) y Riskin y Mc Corkle (1979) 7 consideraron que las familias funcionales resuelven los problemas con cierto grado de

éxito; según ellos, los conflictos suelen ejercer un efecto positivo, ya que estimulan los cambios de desarrollo. Según Weakland, las familias funcionales son capaces de abandonar las estrategias que les han resultado ineficaces, y formulan nuevas formas creativas para resolver las crisis. Para Watzlawick, las soluciones que utilizan las familias disfuncionales para resolver los conflictos a menudo constituyen el problema. Epstein et al esbozaron el funcionamiento familiar en tres esferas básicas: 1) la esfera de las tareas básicas, que tiene como función satisfacer las necesidades materiales de la familia y donde el trabajo es la fuente de ingreso económico, por lo que juega un rol fundamental.



Recuérdalo todo con Evernote

Guarda, organiza, comparte tus ideas y todo lo que te ayude a trabajar mejor.

Sólo Movistar te regala
Evernote Premium x 12 meses.



Regístrate en www.movistar.com/evernote

VIDA DE HOY

SEGURIDAD EN TUS VACIONES

8.

¿Dejo la casa sola?, y si la dejo encargada? o mas bien dejo la luz prendida?. Aquí te contamos diez tips para disfrutar con tranquilidad tus vacaciones.

Etalvez el momento más esperado del año: estar con las valijas listas, a punto de salir de vacaciones. Pero, a veces, hay una angustia en el fondo de esa sensación de felicidad. ¿Qué pasa con nuestros hogares cuando nos vamos? Un sistema de alarma siempre es una tranquilidad. Pero no es la única alternativa. Hay algunos consejos que pueden ayudar a prevenir robos o daños a la vivienda durante la ausencia de sus dueños.

- Elegir cuándo cargar el equipaje:** Si el viaje será en auto, lo ideal es cargar el equipaje dentro del garage, para evitar que alguien en la calle registre el momento. Si es posible, se recomienda partir temprano.
- Dietos o revistas:** Al igual que suceda con el correo, la acumulación de dietos o revistas en la puerta del hogar también es una señal que podría poner en riesgo la seguridad. Durante el tiempo en que se está ausente, lo mejor es suspender estos servicios.
- Luces encendidas:** El viejo truco de la luz encendida también puede ayudar a proteger el hogar. Lo más simple es dejar prendida una luz que se vea desde la calle. Pero también hay programadores que permiten que las luces se enciendan y se apaguen en determinado momento.
- Un jardín cuidado:** Si tenemos un jardín delantero, es recomendable dejarlo prolijo y, de ser posible, avisar a un jardinero o a alguien de confianza que se asegure de mantenerlo así. El césped muy crecido puede convertirse en otra señal de que en la casa no hay nadie.
- ¿Qué hacer con las cosas de valor:** Si tenemos joyas, dinero, computadores portátiles y otros elementos fáciles de transportar, lo ideal es mantenerlos en una caja de seguridad, bajo llave o en algún lugar en donde, si ocurre un robo en la casa, no puedan ser llevados por los ladrones.
- Cuidado con el correo:** Lo ideal es encontrar una manera de evitar que se acumule la correspondencia en la entrada de la casa. De esta manera se evita dar señales de que la vivienda se encuentra vacía.
- El contestador telefónico:** Si no tiene contestador conectado, es un buen momento para adquirirlo, evita que el teléfono suene durante minutos, advirtiéndolo que no hay nadie para contestar. También es aconsejable bajar el volumen del
- A quién le contamos:** No es cuestión de volverse paranoicos, pero es mejor que pocas personas, y sólo las más allegadas, sepan que nos vamos de vacaciones y en qué fechas. Comentarle en público podría ser un riesgo.
- Visitantes esporádicos:** Si alguien en la familia o algún allegado puede hacerlo, no está de más pedirle que pase por casa al menos una o dos veces. Aunque sólo se quede unos minutos, puede abrir ventanas, y prender o apagar luces, mostrando movimiento.
- Alarmas:** Sobre este aspecto hay una gran variedad de opciones y de precios, y brindan seguridad adicional.

DE NUESTROS AMIGOS

MILLENNIALS PROTAGONISTAS EN EL PAIS

10.

En Colombia se han incrementado las PYMES creadas por señores de 30 años como los casos de éxito.

Emprender en Colombia, como en tantos países de América Latina, se está convirtiendo en una aventura cada vez con más posibilidades de éxito. Precisamente, con la realización de los cursos de UNIMBOC estamos observando una respuesta impresionante de Colombia, país hermano y según parece, con muchas ganas de emprender. Sin duda, y después de España, es el país que más sigue nuestros blogs y el contenido que generamos para animar a emprender. Vaya desde aquí nuestro agradecimiento a Colombia, destacando los 5 emprendedores en economía digital de mayor éxito en el país, con la esperanza de que pronto los alumnos de UNIMBOC puedan sumarse a esta lista.

Andrés Barreto -----

Este joven emprendedor colombiano es el impulsor de proyectos como Grooveshark, Onseape o PulsoSocial entre otros. Su primer proyecto fue lanzado en sus primeros años de universidad en Estados Unidos, antes incluso de tener su licenciatura. Todo un ejemplo de autoaprendizaje y esfuerzo, que le ha llevado a ser una de las figuras iberoamericanas más prometedoras en el difícil mundo de la economía digital.

Daniel Buritica -----

Fundador del portal RECOJO, red social de jóvenes emprendedores de Colombia orientado a proyectos de carácter social. Entre otros proyectos, Daniel Buritica lleva entre manos Sumame.com, una red de crowdfunding orientada a emprendedores colombianos y que pretende eliminar los intermediarios financieros.

Catalina Jaramillo

Fundadora de escapaci, un meta-buscador de vuelos y viajes. Escapaci, a diferencia de otros agregadores, se define como independiente, y pone frente al usuario las distintas posibilidades sin recargo, y atendiendo a todas las webs por igual, sin preferencias por ninguna de ellas. Aunque desarrolla su actividad en Chile, Catalina es natural de Mantiva.

Alex Turrenegra -----

CEO de Turrenegra Labs, una incubadora de negocios que ha lanzado hasta la fecha más de una decena de proyectos emprendedores. Su proyecto estrella es Viciosis, en el que dedica la mayor parte de su tiempo una web dedicada a hacer audio-castings para profesionales (o no) de la locución y del doblaje.

Juan Manuel Lopera

Fundador de E-Kampus, desarrollador de un juego 3D para aprender a emprender. Este joven colombiano ha conseguido que en su plataforma haya más de 30.000 jugadores, con expectativas de superar los 100.000. No sólo dedica su tiempo a este juego, sino que junto a su equipo también se dedican a crear aplicaciones digitales para las instituciones educativas. Y todo esto antes de cumplir los 25 años de edad.

TOTTUS + Jalabella

Se crea para divulgar la mejor experiencia Online

FUZE tea

Un sabor para cada oporto

El resultado final de este módulo es el diseño del e mail de
PROSEGUR



EL ANEXO “IMAGEN EMAIL”

Fotografías y ediciones de las piezas publicitarias que usaremos en la campaña



