



Desarrollo de Audiencia

Mar del Plata, 25 de abril de 2018

Clarín

Dispositivos

dónde consume
cada tipo de audiencia

Distribución

cómo y dónde
encontrarán el contenido

Formatos de contenido

editorial, publicitario
y UX

motivaciones de los usuarios para consumir

¿Qué valoran nuestros usuarios?

Clarín[®]

Seriedad



“Tratan los temas
que me importan
con seriedad”

¿Qué valoran nuestros usuarios?

Clarín[®]

Seriedad

Herencia



“Tratan los temas
que me importan
con seriedad”

“En mi casa
se leía”

¿Qué valoran nuestros usuarios?

Clarín[®]

Seriedad

Herencia

Generalismo



“Tratan los temas
que me importan
con seriedad”

“En mi casa
se leía”

“Tiene lo que
quiero saber”

Tipo	Dónde nos consumen	Intensidad de consumo de información
Fieles (+20 PV por dispositivo)	71,6% Tráfico Directo 16,9% Buscadores 9,6% Medios Sociales 1,9% Otros	67% Desktop 33% Móviles
Golondrinas (1-19 PV por dispositivo)	44,2% Tráfico Directo 27% Buscadores 26% Redes Sociales	70% Móviles 30% Desktop

Objetivo

Incrementar recurrencia y paywall

Focos

- > Portada que jerarquiza e informa
- > Economía de la información
- > Entretenimiento bien desarrollado
- > Óptima experiencia de producto



Objetivo

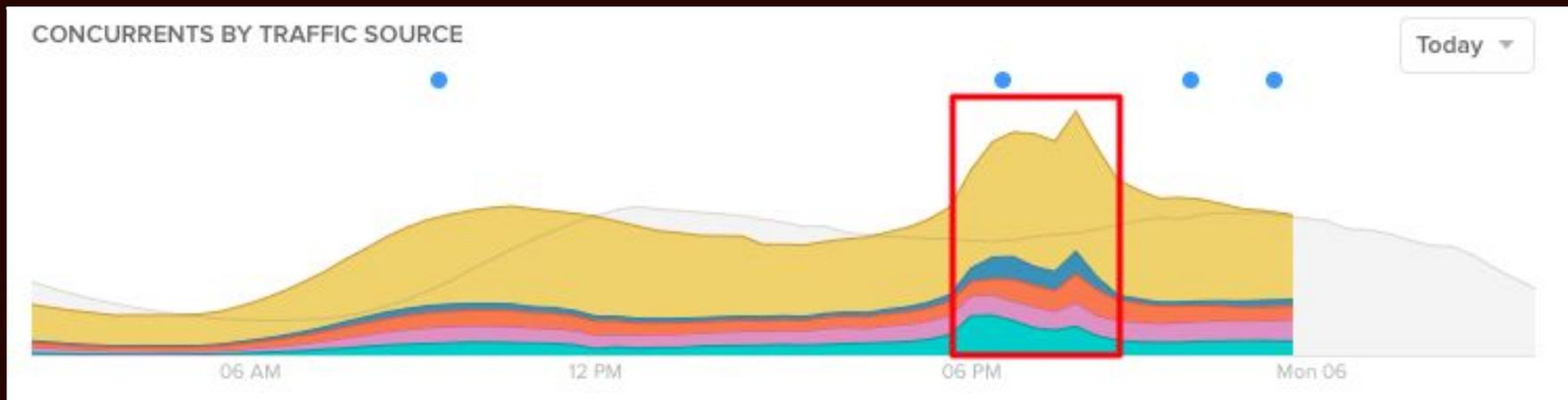
Liderazgo en usuarios y monetización

Focos

- > **Buscadores**, descubrimiento de temas
- > **Medios Sociales**, distribución y contenido
- > **Nuevos contenidos**
- > **Nuevos ingresos**



Caso: River-Boca 5.11.2017



Acciones para la cobertura:

- Paquete de notas SEO
- Transmisión Clarín-Radio Mitre
- Cobertura minuto a minuto
- Foco en redes y buscadores

17 a 20:30 hs

71.000 dispositivos escucharon el partido en vivo.

19:40 hs

60.000 concurrentes.

20 hs

Pico de tráfico directo en portada.

20-24 hs

Repercusiones en Google y Facebook

- Comité Digital de Redacción
- Desarrollo de Audiencia
- Mesa Visual
- Equipo de Portada y Urgentes
- Plan de 50 M de usuarios únicos
- Reorganización de la redacción (multiplataforma)
- Gestión de contenidos con datos

USUARIOS GOLONDRINA 16 meses



**32 M usuarios
golondrina en
enero de 2018**

USUARIOS FIELES 16 meses



**3,1 M usuarios fieles
en enero de 2018**



El **usuario fiel** agrega valor.
La mejor forma de ganarlo es
construir **una relación**.

La base de una **relación**
es la **consistencia**.

La suscripción digital es una relación de valor: no paga por un contenido, paga una experiencia.

Gracias

Juan Pablo De Santis

twitter / @juanpdesantis

correo / jpdesantis@clarin.com

Clarín