



**Marketing  
Insider  
Review**

# Marketing Insider Review

## Quiénes somos

Somos una revista diferente, fresca, profesional, orientada al lector que propone crear la red de marketing más influyente del mundo hispanohablante.



The background of the slide features a photograph of several tall, white, fluted classical columns, likely from a Greek or Roman temple. The columns are arranged in a perspective that leads the eye towards the center. The lighting is bright, suggesting daylight, and the overall tone is clean and professional.

# Nuestros pilares

## MISIÓN

Nuestra misión es la de proporcionar contenido de alto valor a los profesionales de marketing para mejorar sus actividades y agregar más valor a las empresas en particular y a la sociedad en general

---

## VISIÓN

Nuestra visión es la de convertirnos en líderes de audiencia y referentes a nivel directivo como revista imprescindible de marketing en el mundo hispanohablante.



# NUESTROS VALORES

EXCELENCIA

LIDERAZGO

CONFIANZA

CALIDAD



**Reflexión**

**"LA ÚNICA FUENTE DE VENTAJA  
COMPETITIVA SOSTENIBLE NO SON  
PRODUCTOS O SERVICIOS. NO SE  
TRATA DE VENDER PRODUCTOS O  
SERVICIOS, SINO EXPERIENCIAS"**

**- PHD DAVID DE MATÍAS BATALLA**



# Propuesta de valor

---

## Introducción

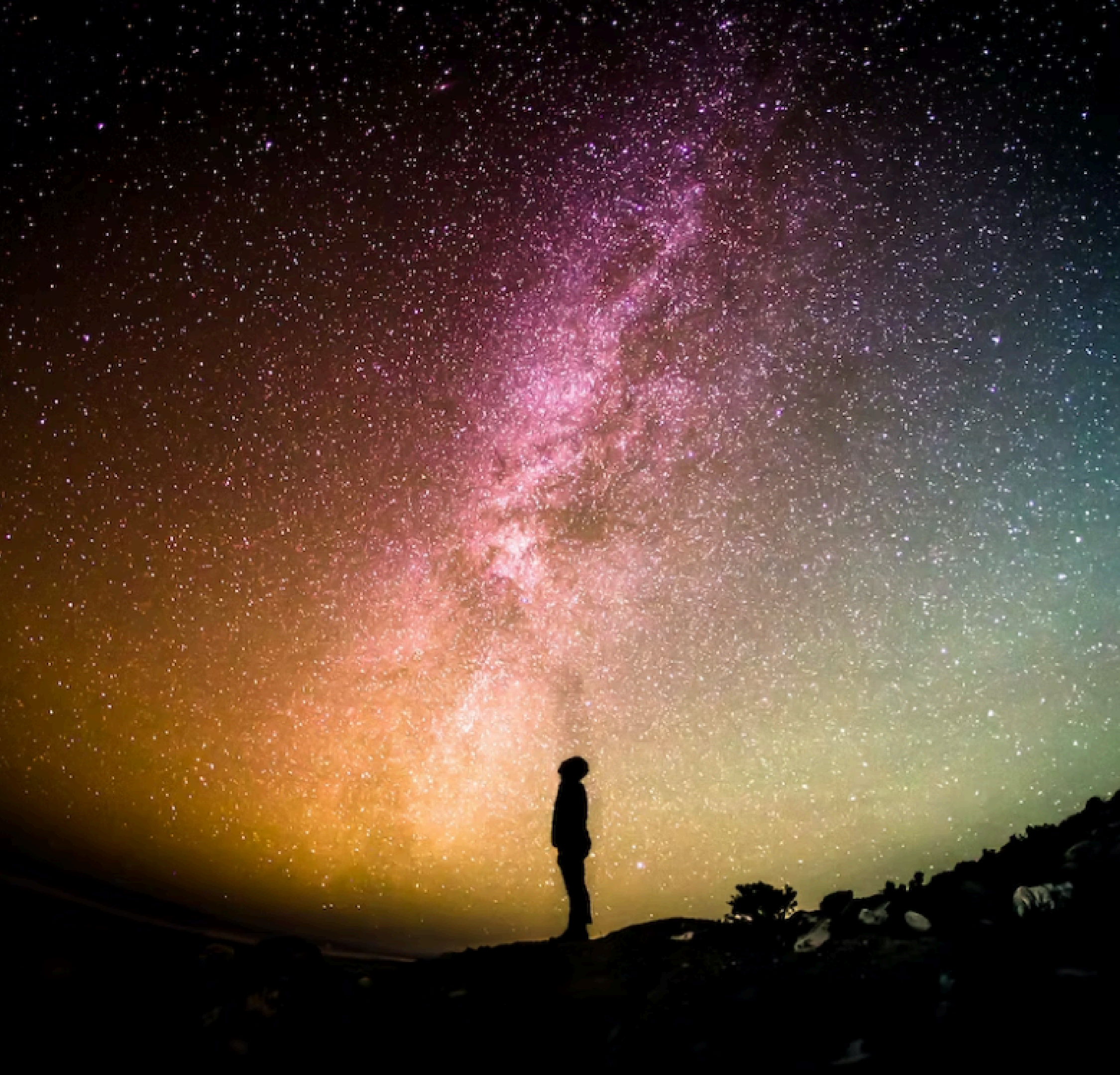
**Marketing Insider Review** es una propuesta editorial basada en, la calidad, la rigurosidad, la transparencia, la credibilidad y orientación al lector.

# Target

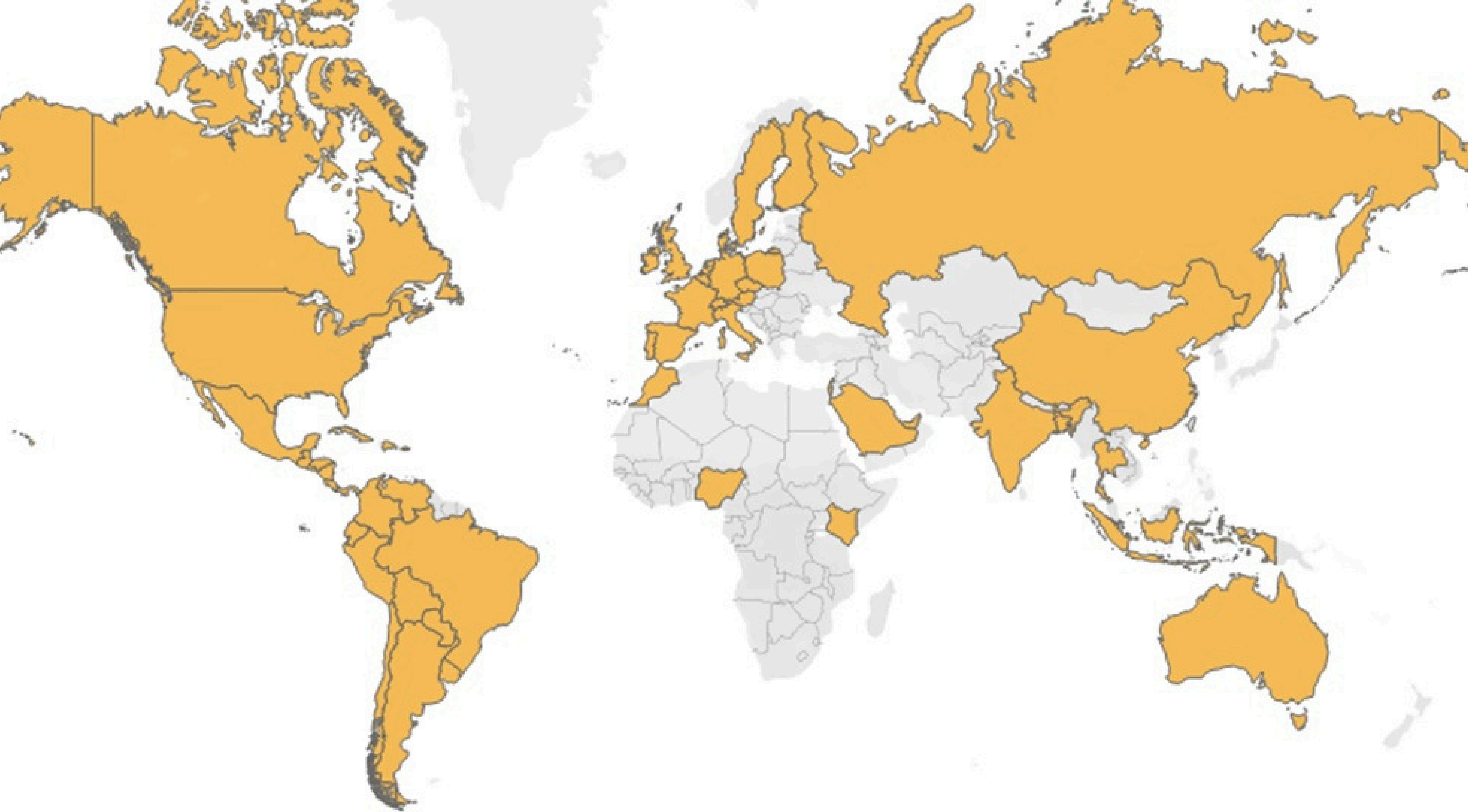
## ¿Cuál es nuestra audiencia?

**Marketing Insider Review** nace como origen de tener una revista por y para directores de marketing, mandos intermedios y profesionales de marketing con aspiraciones de promoción para otorgarles contenidos de valor que les ayuden en su toma de decisiones.





# **Impacto MIR en el mundo**



# Contenidos de la revista



LA CLAVE DEL ÉXITO DEL SIGLO XXI ES  
SER ECLÉCTICO Y AUNAR LO  
TRADICIONAL Y LO DIGITAL

# CATEGORÍAS

## Actualidad

Agenicas/Branding/Campañas/Comunicación/  
Gran consumo/Mkt deportivo/Mkt social/  
Mkt turístico/Noticias/Tendencias

## A fondo

Entrevistas a profesionales con gran experiencia  
y papel relevante en empresas

## Tecnología

Herramientas / Marktech / TechTrends / Gaming  
& Streaming / Metaverso

## Ventas & eCommerce

Ventas / eCommerce / Marketplaces

## Marketing Digital

Analítica/Web & App/Insights/Mail Mkt/Mkt  
buscadores/Mkt contenidos/Redes sociales

## Mkt & Women

Entrevistas a mujeres referentes/Campañas por  
y para mujeres

## Talento

Confidencial / Formación / Perfiles

## Emprendimiento

Casos de éxito/Estrategias/Growth  
Hacking/Insider Labs

# CATEGORÍAS

## América Latina

### México

Mercadotecnia

Mercadotecnia Digital

Transformación Digital

Negocios

### Andina

Mercadeo

Mercadeo Digital

Digitalización

Pymes

### Cono Sur

Marketing

Marketing online

Marketing 4.0

Startups

## Eventos & Networking

Entrevista

Sector MICE

Turismo

Conferencias

Congresos

Eventos

Networking

## Afterworks

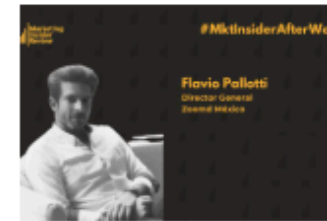
Artículos de opinión de profesionales expertos en la materia

# Afterwork

## Columna de opinión

Expertos de diferentes áreas del marketing, la comunicación, los negocios, los eventos o el emprendimiento comparten su conocimiento y experiencia

### Todos los artículos de opinión de After Works



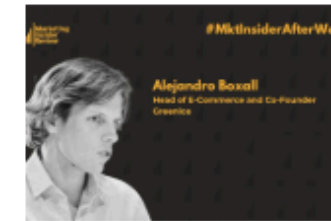
#### Usuarios con alta intención de compra para el Mundial 2026

‘Usuarios con alta intención de compra para el Mundial 2026’, tribuna de opinión escrita por Flavio Pallotti, director general de Zoomd en México.



#### Sales experience en B2B: claves para tus ventas

‘Sales experience en B2B: claves para tus ventas’, tribuna de opinión escrita por Eduardo Gómez-Mesto, Director de Adecco Sales & Marketing.



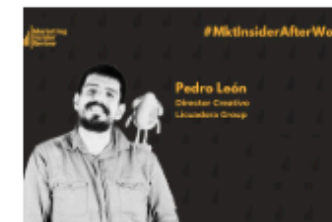
#### Estrategias clave para optimizar un ecommerce B2B y aumentar la rentabilidad empresarial

‘Estrategias clave para optimizar un ecommerce B2B y aumentar la rentabilidad empresarial’, columna de opinión de Alejandro Boxall, Head of E-Commerce and Co-Founder de Greenice.



#### La división entre el CFO y el CMO sobre la IA: eficiencia frente a crecimiento

‘La división entre el CFO y el CMO sobre la IA: eficiencia frente a crecimiento’, columna de opinión de Chris Koehler, director de marketing de Twilio.



#### Los anuncios de apuestas en el VAR: ¿Necesitamos revisarlos y regularlos?

‘Los anuncios de apuestas en el VAR: ¿Necesitamos revisarlos y regularlos?’, tribuna de opinión de Pedro León, Director Creativo de Licuadora Group.



#### Subirse a la ola de la IA: Navegando por las transiciones del marketing y la experiencia del cliente en la era de las máquinas inteligentes

‘Subirse a la ola de la IA: Navegando por las transiciones del marketing y la experiencia del cliente en la era de las máquinas inteligentes’, tribuna escrita por Sam Richardson, Customer Engagement Consultant en Twilio.



#### Cómo un plan de marketing puede impulsar la rentabilidad de un negocio

‘Cómo un plan de marketing puede impulsar la rentabilidad de un negocio’, tribuna de opinión escrita por Juan Ignacio Vidal, Director de Marketing de Verisure Argentina.



#### ¿Son la alegría y el juego el camino?

‘¿Son la alegría y el juego el camino?’ es una tribuna de opinión escrita por Leonardo Aboy, Director General de Cuentas de Aboy.



#### La resiliencia no pasa de moda: adaptarse y marcar la diferencia

‘La resiliencia no pasa de moda: adaptarse y marcar la diferencia’, tribuna de opinión escrita por Federico Martino, Director General Creativo de A-Train Lab.

SUSCRÍBASE A NUESTRA NEWSLETTER

Suscríbete a nuestra newsletter para recibir nuestras novedades.

Introduce tu EMAIL\*

EMAIL

Introduce tu dirección de correo electrónico

PUBLICIDAD

### Herramienta de Auditoría Web

Tan rápida y detallada como nunca antes

PRUEBA GRATUITA DE 14 DÍAS

PUBLICIDAD

# Eventos

## & Networking

Hablamos de gestión de eventos, protocolo, entrevistas a expertos, calendario de eventos, NdP y publrreportajes.



# #MKTTalks

## **La experiencia, la madre de todas las ciencias**

Desarrollamos entrevistas para YouTube  
con gran profundidad y debates con  
profesionales de España y América  
Latina



# Magazine

## La revista sostenible

Revista trimestral en pdf que presenta los artículos más interesantes y las entrevistas de mayor impacto del mes.  
(primer número enero 2021)





# Newsletter

## Impactos semanales

Contamos con una BBDD de cientos de contactos que nos leen mensualmente

# NUESTROS CANALES



**WEBSITE**



**LINKEDIN**  
10.605 SEGUIDORES



**X**  
1.537 SEGUIDORES



**FACEBOOK**

---

# SOMOS MEDIA PARTNER



# DOMAIN RATING

## Perfil de backlinks de <https://www.marketinginsiderreview.com>



Dominio incluido subdomains. Un enlace por dominio



Clasificación  
del dominio

55



Clasificación  
de la URL

Consigue gratis  
UR con [Barra de  
herramientas de  
SEO de Ahrefs](#)

Backlinks

1.7K

94% dofollow

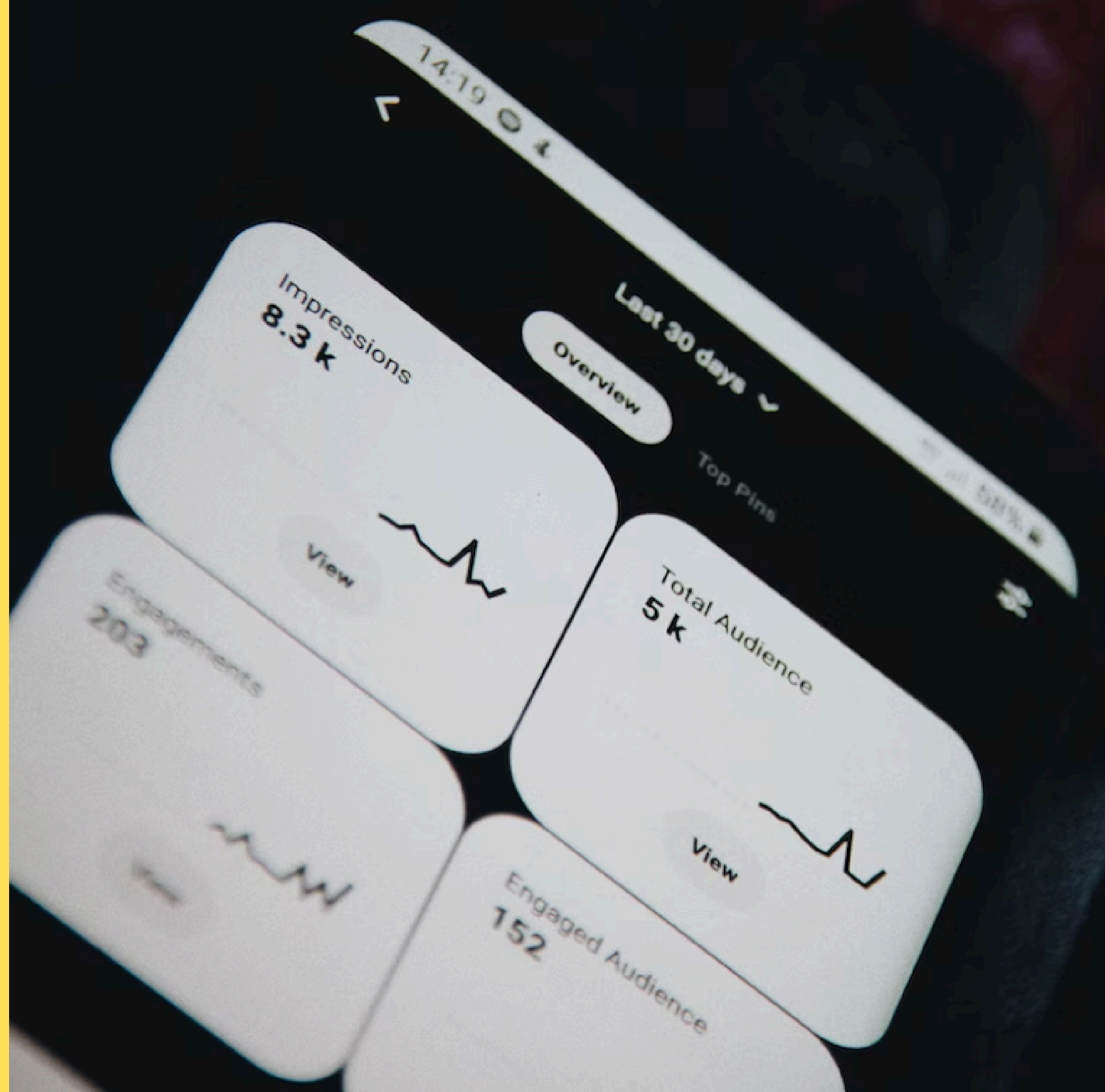
Sitios web que  
enlazan

294

89% dofollow

**Domain Rating (DR) es una métrica de que mide la fuerza y popularidad de un sitio web, de 0 a 100. Rock Content considera "excelente" un DR de 60 en adelante. En los seis años de vida, hemos conseguido consolidarnos con un DR de 55 y enlaces (sin pagar por ellos) procedentes de webs como Wikipedia, Forbes, HubSpot, Ogilvy, Podimo, Epsilon y otros que citan y enlazan a nuestros contenidos.**

# Estadísticas



## PRINCIPALES KPIS

200k páginas  
visitas al mes

260k páginas visitas  
al mes como pico  
en octubre 2023

10,5% tasa de rebote

77k usuarios  
únicos/mes

1 min y 25 segundos  
de permanencia en  
cada página

11,5% de  
interacciones

## Marketing Insider Review

UNDO

sa Rivera  
inetwork

RETO ES CONTAR A LOS CONSUMIDORES  
DAS LAS PROPUERTAS SON IGUALES

Miriam  
Dirco

Los influencers no compiten  
porque crean una buena

## EDITORIAL

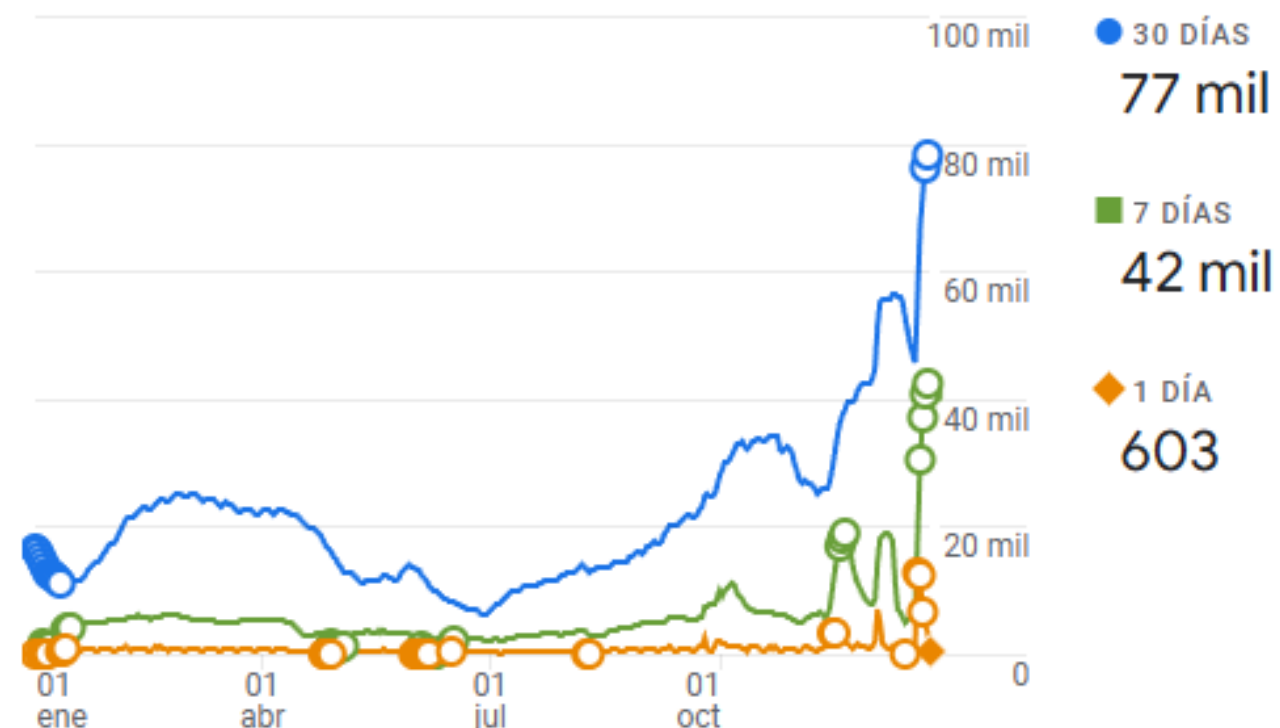
EL CRM COMO NÚCLEO DE LA TORNA DE DECISIONES DE LA RM

www.marketinginsiderreview.com

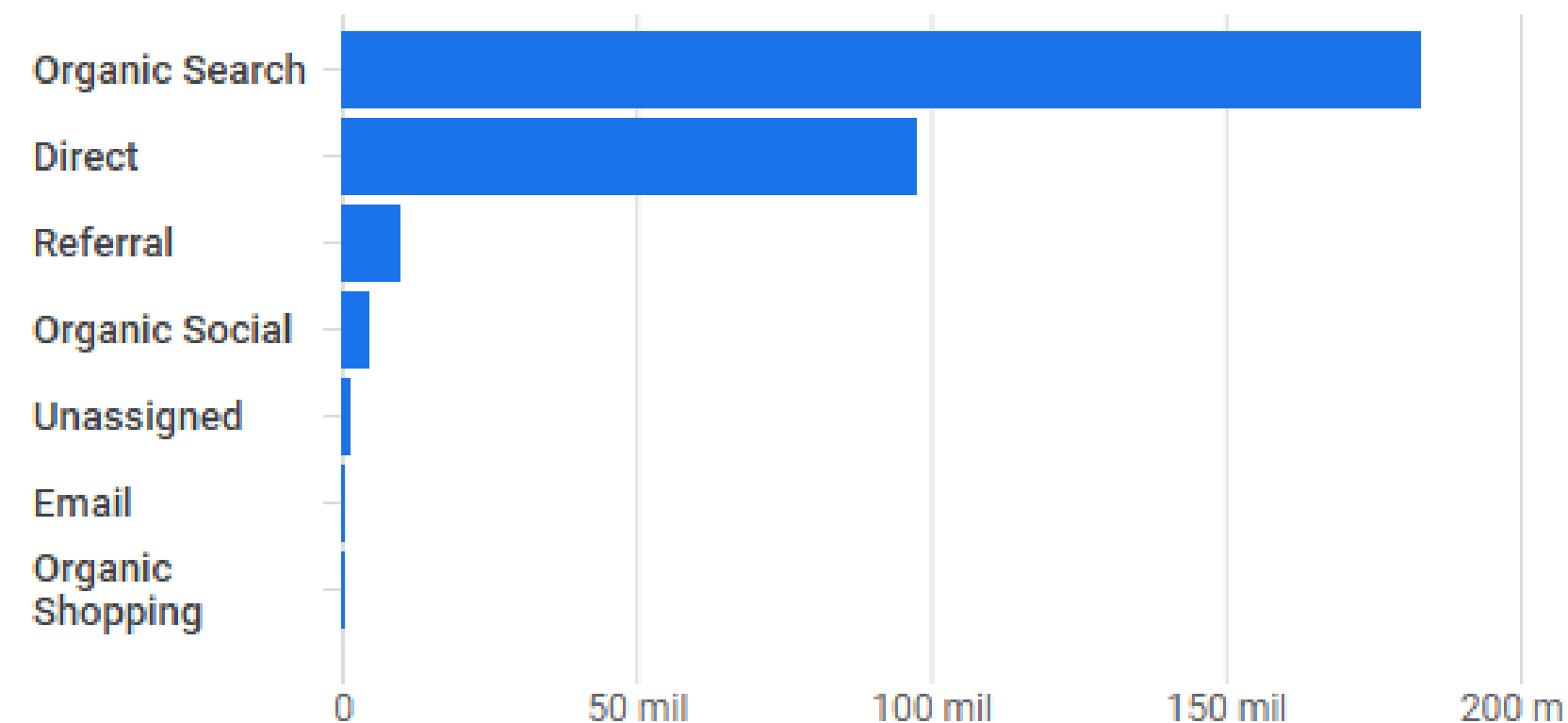


# OTROS INDICADORES

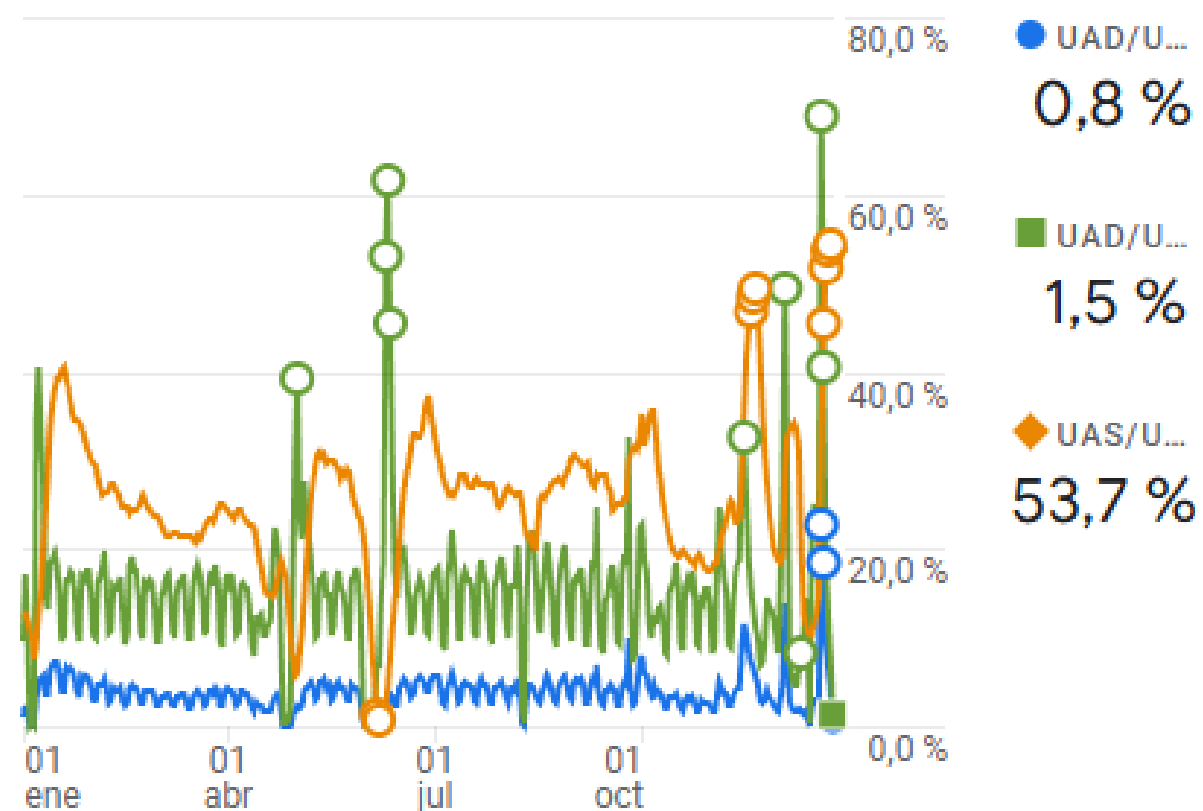
## Actividad usuarios nuevos



## Usuarios nuevos por canal



## Fidelización de los usuarios



## Página de entrada

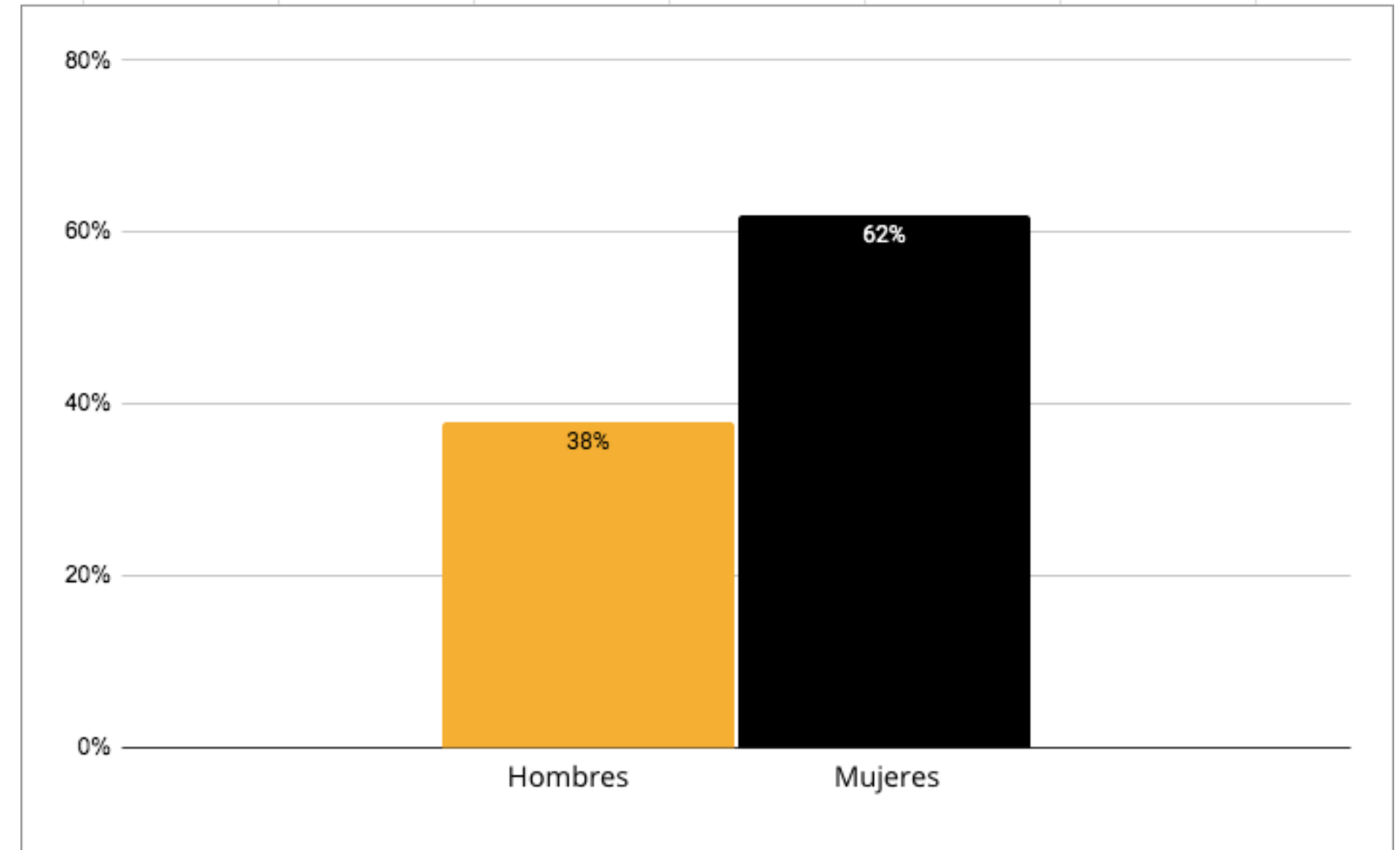
FUENTE MANUAL D...	SESIONES
google	197 mil
bing	9,1 mil
chatgpt.com	7,6 mil
linkedin.com	4,1 mil
perplexity.ai	1,3 mil
mx.search.yahoo.com	625
lms.skilling.wadhwa...	553

# SESIONES PROCEDENTES DE HERRAMIENTAS DE IA

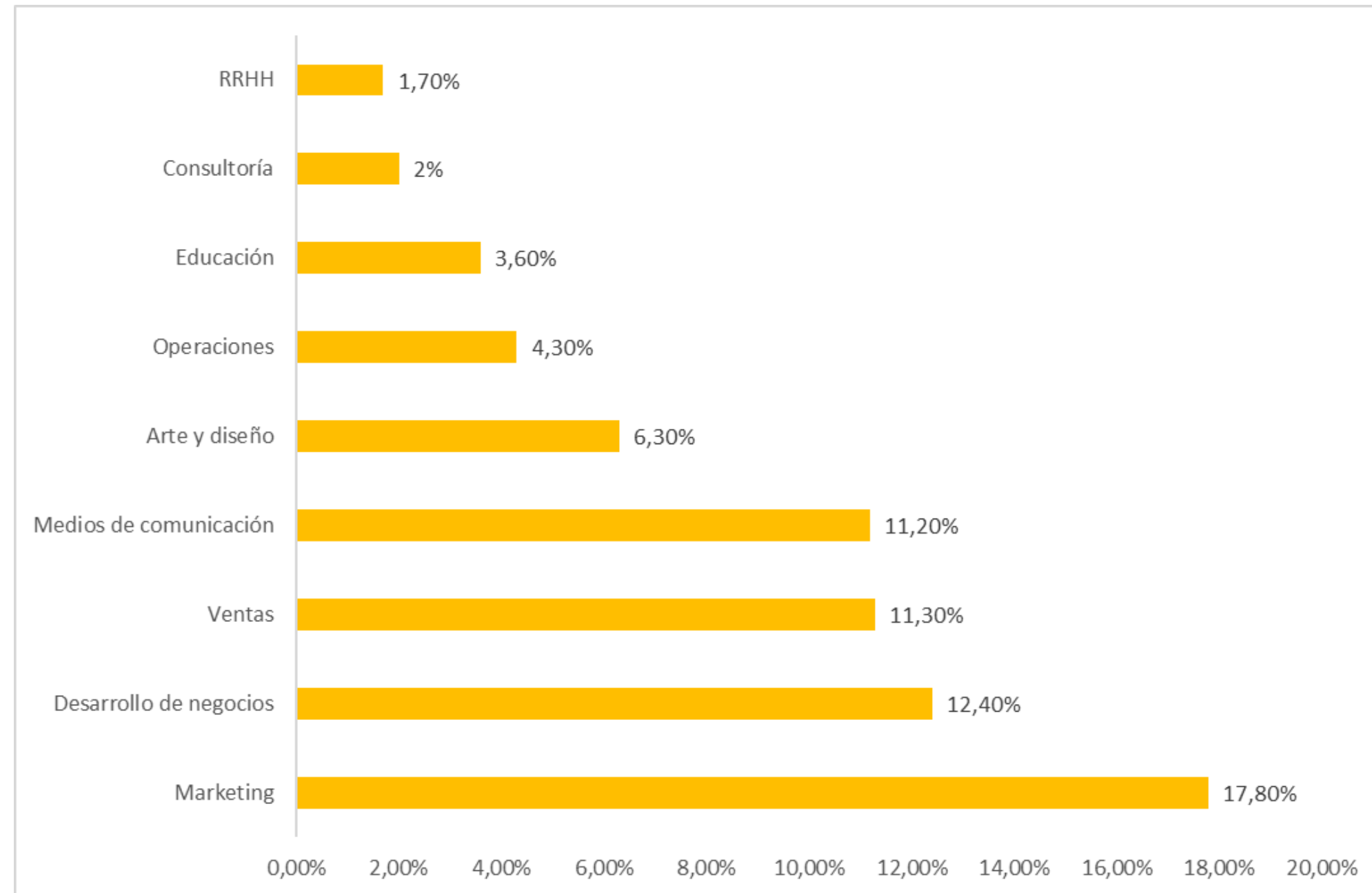
EN EL ÚLTIMO AÑO, LAS VISITAS  
DESDE MENCIONES DE CHATGPT A  
MARKETING INSIDER REVIEW  
GENERAN MÁS TRÁFICO WEB QUE  
LINKEDIN

FUENTE MANUAL D...	SESIONES
google	197 mil
bing	9,1 mil
chatgpt.com	7,6 mil
linkedin.com	4,1 mil
perplexity.ai	1,3 mil
mx.search.yahoo.com	625
lms.skilling.wadhwa...	553

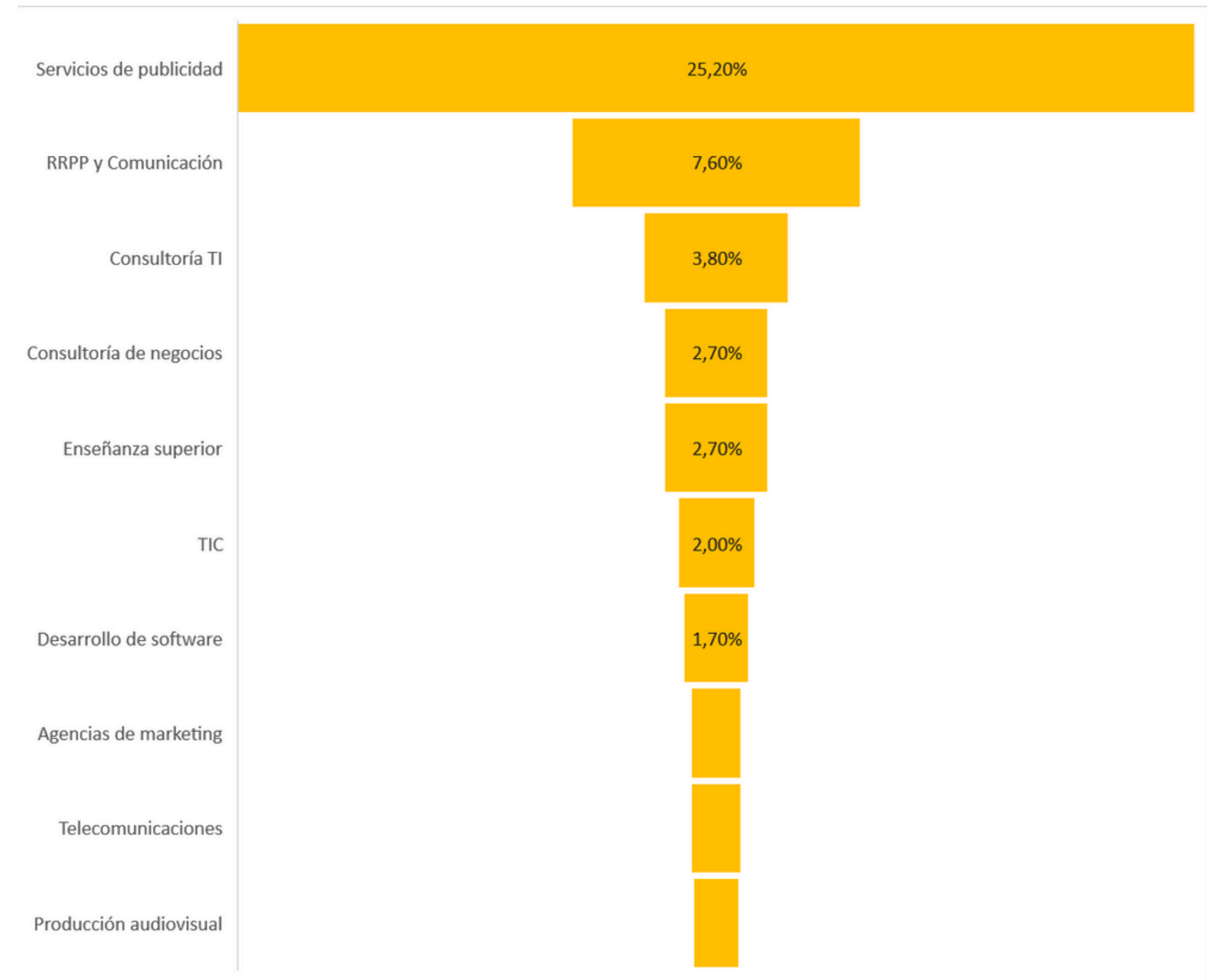
# SEXO DE LA AUDIENCIA



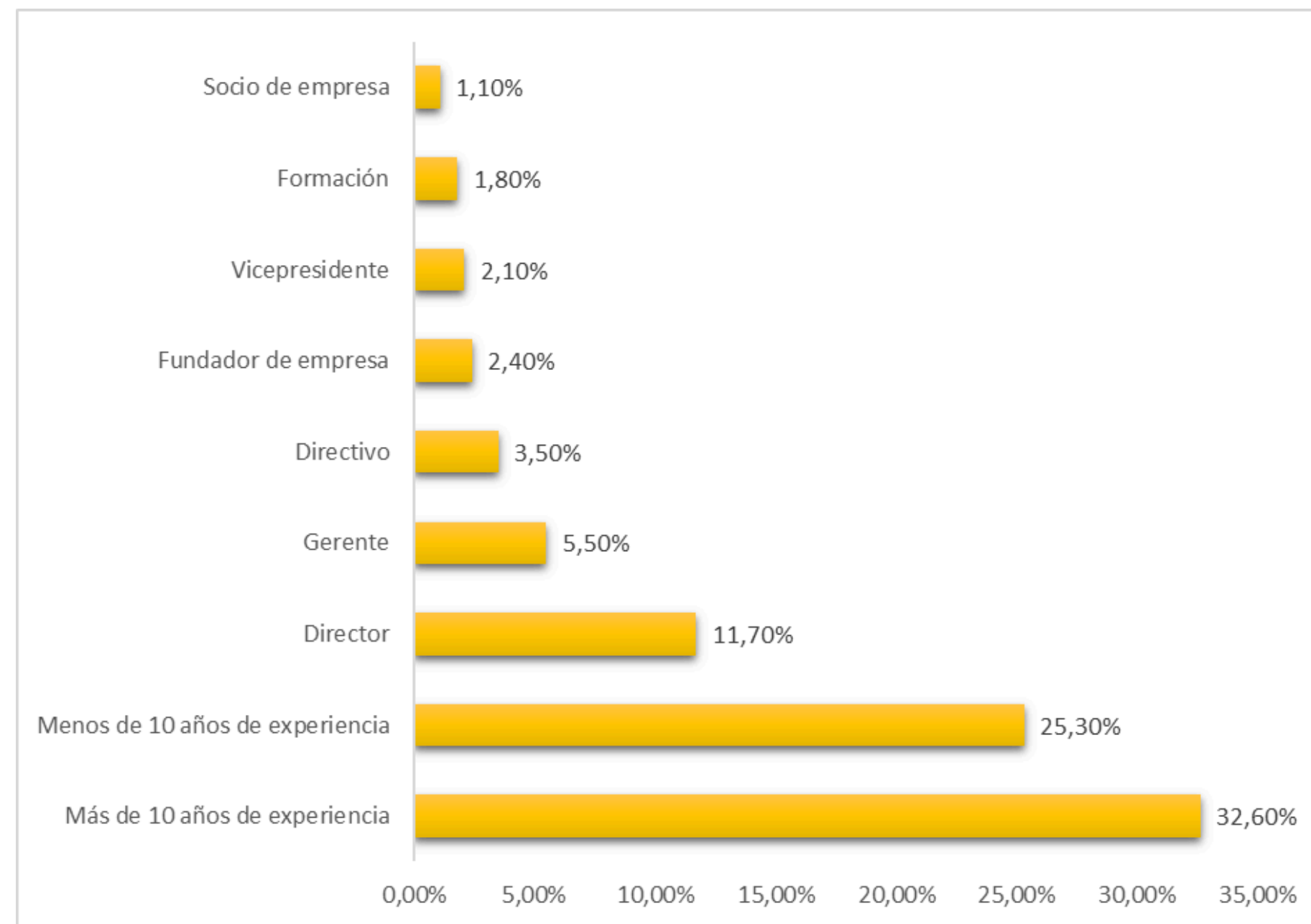
# AUDIENCIAS CARGO LABORAL



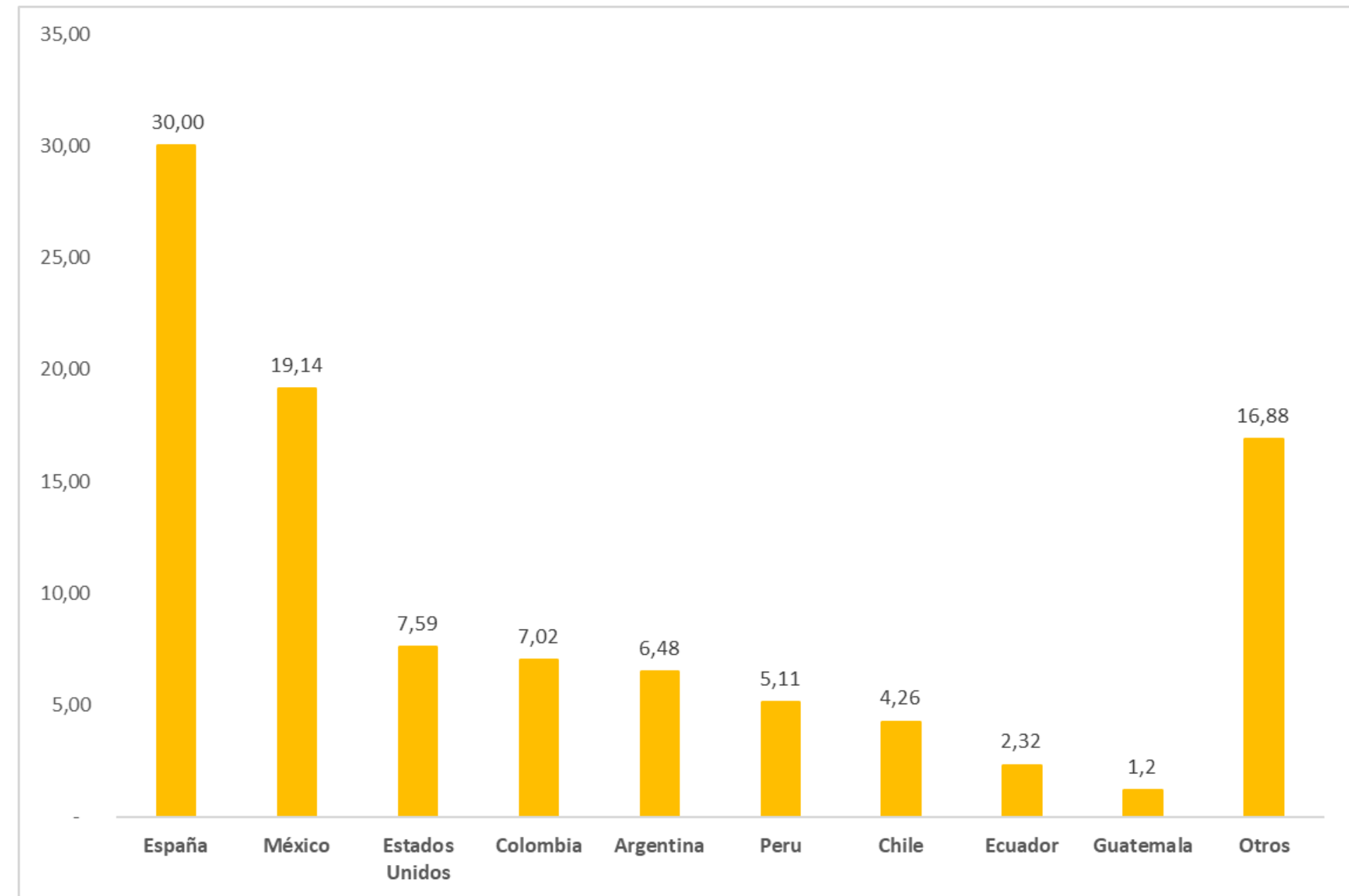
# AUDIENCIAS SECTOR



# AUDIENCIAS PERFIL DE RESPONSABILIDAD



# PAÍSES DE LA AUDIENCIA



# MEDIA KIT WEB DISPLAY PRECIOS

Contenido	Medidas	Formato	Precio (impuestos no incluidos)
Banner Home 1ª posición	640x450 px	jpg/png/gif	750€/mes
Banner Home 2ª posición	1300x600 px	jpg/png/gif	500€/mes
Banner Home Categoría 1ª posición	640x450px	jpg/png/gif	600€/mes
Banner Home Categoría 2ª posición	1300x600 px	jpg/png/gif	450€/mes
Banner Home Subcategoría 1ª posición	640x450 px	jpg/png/gif	500€/mes
Banner Home Subcategoría 2ª posición	1300x600 px	jpg/png/gif	400€/mes
Banner lateral (todos los artículos)	300x600 px	jpg/png/gif	1.000€/mes
Banner en artículo	700x150 px	jpg/png/gif	800€/mes
Banner en newsletter	700x150 px	jpg/png/gif	300€/semana

# MEDIA KIT

## WEB

### CONTENIDOS

### PRECIOS

Contenido	Precio (impuestos no incluidos)
Nota de prensa simple	20€
Notas de prensa sin límites	450€/mes
Posto en RRSS	50€/post
Entrevista	200€
Vídeo entrevista	400€
Patrocinio de sección	1.500€/mes
Patrocinio de subsección	1.200€/mes
Reportaje	250€
Contenido destacado newsletter	50€
Contenido no destacado newsletter	30€

# MEDIA KIT MAGAZINE PRECIOS

Contenido	Formato	Precio (impuestos no incluidos)
Anuncio doble página	pdf/jpg/png	600€
Anuncio una página	pdf/jpg/png	400€
Anuncio 1/2 página	pdf/jpg/png	200€
Anuncio portada	pdf/jpg/png	800€
Anuncio contraportda	pdf/jpg/png	700€
Artículo		100€
Entrevista		450€
Reportaje		300€

# MIR

**La revista que inspira a los  
líderes del mañana**

Grandes marcas apuestan por  
Marketing Insider Review



# Nuestro Equipo



**DAVID DE  
MATÍAS  
BATALLA**

*CEO & CMO  
Founder*



**JESÚS DE  
MATIAS  
BATALLA**

*Editor Jefe &  
Dircom*

## TELÉFONO

+0034 654 36 40 14 / +0034 667 38 59 47

## CEO

DIRECCION@MARKETINGINSIDERREVIEW.COM

## EDITORIAL

CONTENIDO@MARKETINGINSIDERREVIEW.COM

## COMUNICACIÓN

COMUNICACION@MARKETINGINSIDERREVIEW.COM

## PUBLICIDAD

PUBLICIDAD@MARKETINGINSIDERREVIEW.COM

## NOTICIAS DE LATAM

LATAM@MARKETINGINSIDERREVIEW.COM

# Contacto