

**TIME**

for  
change



**imaginar**



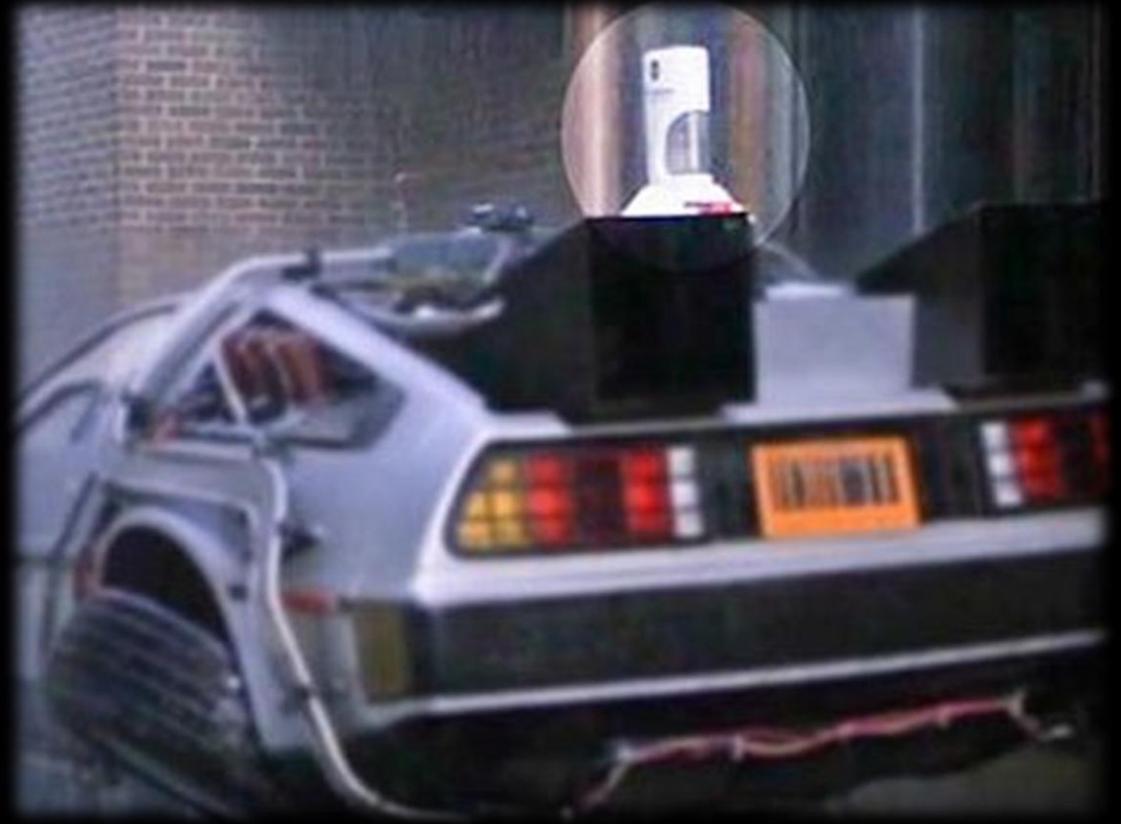
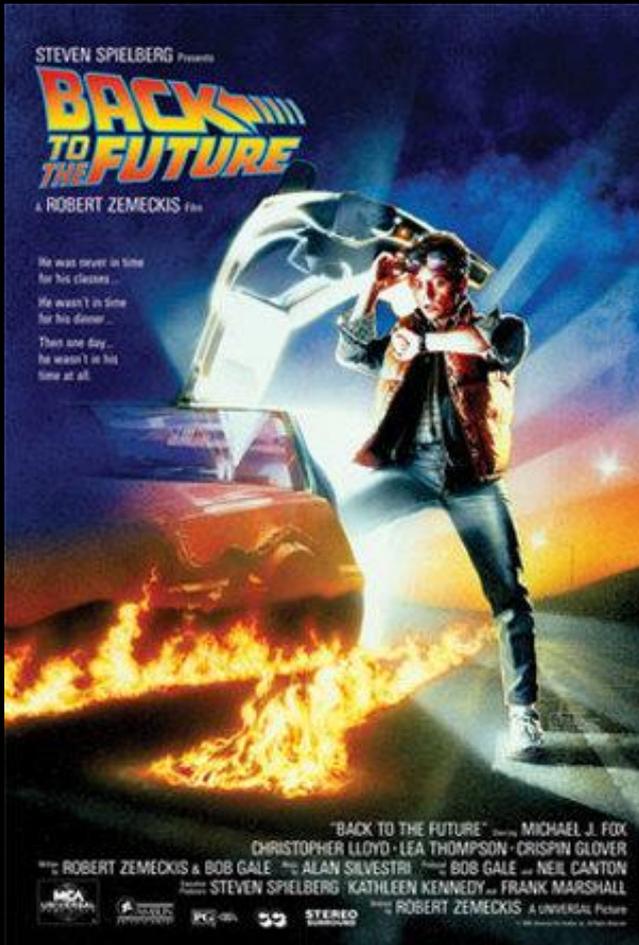
**abre  
los Ojos!**



**“Tenemos que ser capaces de ir por delante de los deseos de la gente”**



# Regreso al



# FUTURO

**Años**  
para alcanzar

**50**  
millones de  
**usuarios**

**Radio**  
**38 años**



**TV**  
**13 años**



**Internet**  
**4 años**



**Facebook**  
**9 meses**



**Ver la  
televisión**

**en una pantalla fina  
como el papel**





**Dormir con inhibidores de frecuencia?**

**Hibernar para alargar la  
vida**



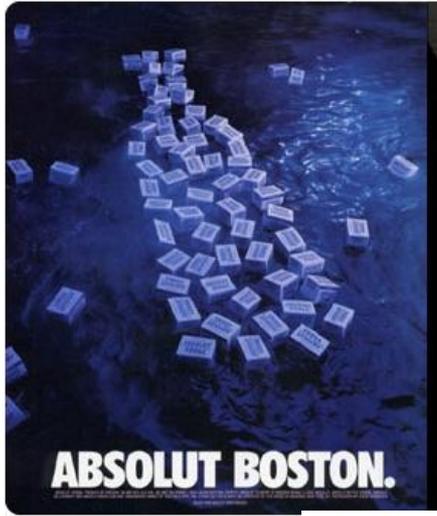
# 10 tendencias



# 2012



**CITYSUMERS**



**"LA ALFOMBRA**

**ROJA"**





# “Consumerización” de la salud



**Sin**



**CASH**



# “RECOMMERCE”

Por qué para los consumidores inteligentes “canjear” es la nueva forma de comprar.



**3,4** millones de **singles**,  
**cuatro** millones de **gays**,  
**5** millones de **inmigrantes...**

**1 millón** de parejas sin hijos (dinkis),  
casi **medio millón** de hogares  
**monoparentales** (one parents),

# A la CAZA de OFERTAS!

Sub Total	103.10
Twitter Disc	-45.55
Disc Sub Total	57.55
Healthy SF	4.12
Tax	5.86
Total	67.53
Balance Due	67.53

*Mank*

Thank You Very Much  
IS Open for Brunch



# Tempestad de DATOS

**Influencian o moldean la  
visión de tu empresa**

**Te inspiran para que se te ocurran  
nuevos conceptos de negocio, una  
nueva aventura totalmente nueva,  
una nueva marca.**

**Añaden nuevos productos, servicios  
o experiencias para un determinado  
segmento de cliente.**

**Hablan en el lenguaje de aquellos  
consumidores ya “viviendo” una tendencia.**