

# KANDIDAATSDOSSIER

voor

## MEDIA SALES HOUSE OF THE YEAR

Elke reclameregie (media saleshouse) die actief is op de Belgische markt kan een dossier indienen. De dossiers worden ingedeeld in twee categorieën: "leaders" en "challengers". Binnen elk van deze subcategorieën, zullen de Gold, Silver en Bronze awards worden toegekend.

De indiening van een dossier impliceert dat de kandidaat het reglement en de mechanismen voor de werking en de toekenning van de prijzen onderschrijft.

Kandidaatsdossiers moeten ten laatste op donderdag **4 april** middernacht ingediend zijn bij CommPass, uitsluitend via digitale verzending op het AMMA-platform. Elk bedrijf dat een dossier indient met de bedoeling het voor te leggen aan de jury betaalt een deelname in de kosten van **€350** excl. BTW per dossier.

**Opgelet!** Kandidaatsdossiers mogen het volume van **5 pagina's A4** (met tekengrootte 11), exclusief de pagina met de basisinformatie, niet overschrijden.

**Bijlagen** zijn beperkt tot

- Ofwel één ppt-presentatie van max 15 bladzijden
- Ofwel één videofilmje van maximaal 3 minuten

Dossiers die deze volumes overschrijden, kunnen worden geweigerd.

### **HERINNERING VAN DE EVALUATIECRITERIA** (uittreksel uit het Reglement)

De AMMA-jury zal rekening houden met de volgende elementen in het dossier:

- De bijdrage van de regie aan de markt van de Belgische media tijdens het jaar 2023
- Inhoudelijke commerciële communicatie over de innovaties of de ontwikkeling van nieuwe kennis of competenties
- Aandacht voor media research en het gebruik ervan tijdens het afgelopen jaar
- Innovaties binnen de media of de sector

Eind april zal een expertjury van vertegenwoordigers van de UMA leden punten toekennen aan alle Media Saleshouses binnen de verschillende mediasegmenten. Deze punten zullen worden meegedeeld aan de finale AMMA jury en tellen mee voor 30% in de toekenning van de awards.

Nominaties en awards voor dossiers in de andere AMMA categorieën leveren extra punten op voor de saleshouses die door de finale jury genomineerd worden.

Wij raden u aan het volledige AMMA-reglement te raadplegen

## **MEDIA SALES HOUSE OF THE YEAR**

### **Inschrijvingsformulier.**

Bedrijf inzender (MEDIA SALES HOUSE):

Contactpersoon:

Functie:

Telefoon:

Mobiel:

E-mail:

Bijlagen: .... pagina's.

---

### **MARKTCONTEXT EN POSITIONERING**

#### **ARGUMENTATIE**

Evolutie van de business, de teams, ...

#### **WAAROM KOMT DE RECLAMEREGIE IN AANMERKING VOOR EEN AMMA?**

Beschrijf kort waarom deze regie het verschil maakt, meer bepaald:

- Op welke manier heeft de regie zich de afgelopen twaalf maanden in het bijzonder onderscheiden van haar collega's?
- Hoe heeft ze zich op voorbeeldige en professionele wijze aan de markt voorgesteld?
- Hoe heeft ze aan de markt getoond wat voor belang ze in haar werk hecht aan de dienstverlening?
- Kan ze aantonen dat ze over een bijzondere kennis van de mediasector beschikt?
- Wat was haar bijzondere bijdrage aan de sector het afgelopen jaar?
- Hoe heeft ze de markt getoond dat ze streeft naar vernieuwing?

#### **BIJLAGEN**

Cijfers, kwantitatieve prestaties, creatieve communicatie, andere elementen, ...

**GELIEVE TE VERMELDEN IN UW DOSSIER OF U MEEDINGT IN DE SUBCATEGORIE "LEADERS" OF "CHALLENGERS"**