

marzo 2007

blue
marketing



.marketing da vicino

progetto.
installazioni mediasender
e diffusione video promozionale
cliente.
RED DEVIL

obiettivi del progetto

.bluemarketing: presentazione

.bluemarketing: componenti

.bluemarketing: vantaggi

.progetto RD: sistema

.progetto RD : contenuti

.progetto RD : demo visiva 1

.progetto RD : demo visiva 2

.progetto RD : demo visiva 3

obiettivi

.bluemarketing per Red Devil



Il prodotto Red Devil
energy drink di punta

L'obiettivo del progetto è la realizzazione di una installazione di **proximity marketing** via bluetooth presso (1) l'area Red Devil alle manifestazioni future, con lo scopo di attirare attenzione sul brand, come sponsor e/o organizzatore di eventi, o (2) in contesti commerciali sul prodotto in vendita, segnalando promozioni particolari.

bluemarketing

.presentazione

Bluemarketing è il nome che noi di Nikitadesign abbiamo creato per i progetti di proximity marketing basati sulla tecnologia bluetooth.

Bluetooth fornisce un metodo standard, economico e sicuro per scambiare informazioni tra dispositivi diversi utilizzando onde radio. Questi dispositivi possono essere personal digital assistant (PDA), telefoni cellulari, portatili, Computer, stampanti, macchine fotografiche, ecc.

Bluetooth cerca i dispositivi coperti dal segnale (10-100-200 metri in ambienti chiusi) e li mette in comunicazione tra di loro.

.....

Bluetooth è un termine che identifica l'aderenza di un prodotto a uno standard industriale per una WPAN sviluppata da Ericsson e in seguito formalizzata dalla Bluetooth Special Interest Group (SIG). SIG è stata formalmente annunciata il 20 maggio 1999. È un'associazione formata da Sony Ericsson, IBM, Intel, Toshiba, Nokia e altre società che si sono aggiunte come associate o come membri aggiunti.

bluemarketing

.componenti

Una installazione di **Bluemarketing** è basata su tre componenti:

- **l'hardware** consiste in un box collegato ad un pc o direttamente alla rete (con gestione remota nella versione network) che monitora l'area nel suo raggio di azione (10-100-200 mt.), si collega ai dispositivi bluetooth attivi e a seguito di accettazione da parte dell'utente, invia il contenuto stabilito
- **il software** (suite bluvetise) serve a configurare il box, a gestire l'invio del messaggio e a pianificare lo scheduling degli invii (per fasce orarie e/o per prossimità fisica, invii di contenuti diversi)
- **il contenuto** inviabile via bluetooth è in formato digitale e soggetto alle potenzialità del device di ricezione (file, pdf, testo, video, immagini, applicazioni java e flashlite)
- **il dispositivo ricevente** su cui intendiamo soffermarci, pur non essendo l'unico, è il telefono cellulare ovviamente dotato di tecnologia bluetooth

indice:

·obiettivi del progetto

·bluemarketing: presentazione

·bluemarketing: componenti

·bluemarketing: vantaggi

·progetto RD: sistema

·progetto RD : contenuti

·progetto RD : demo visiva 1

·progetto RD : demo visiva 2

·progetto RD : demo visiva 3

bluemarketing

.vantaggi

- il cellulare è sempre **con noi** ed è sempre acceso;
- è un dispositivo a cui affidiamo praticamente il **100% della nostra comunicazione** (sempre più persone utilizzano il cellulare anche in ambiente domestico);
- è diventato ormai **oggetto di culto**, oltre lo status symbol, soprattutto per il target giovane di Red Devil
- è sempre **più potente** e in grado di ricevere **immagini, suoni, video, giochi**, etc.;
- i contenuti ricevuti rimangono nella memoria del cellulare e **sono sempre a disposizione** dell'utente che li voglia conservare e visualizzare nuovamente;
- l'invio dei messaggi non ha **alcun costo** di trasmissione;
- è una tecnica **permission oriented** in quanto la ricezione del messaggio è soggetta all'esplicita approvazione da parte dell'utente.

indice:

- .obiettivi del progetto
- .bluemarketing: presentazione
- .bluemarketing: componenti
- .bluemarketing: vantaggi
- .progetto RD: sistema
- .progetto RD : contenuti
- .progetto RD : demo visiva 1
- .progetto RD : demo visiva 2
- .progetto RD : demo visiva 3

progetto Red Devil

.sistema

L'installazione per **Red Devil** potrà essere posizionata nel punto informazione di Ceres oppure all'interno del punto vendita.

A corredo in prossimità del punto di installazione, diversi **cartelli** avviseranno l'utente che in quell'area viene spedito sui cellulare dotati di bluetooth (abilitato) un contenuto omaggio da parte di **Red Devil**.

L'utente accetta di ricevere il messaggio e incuriosito si avvicina allo stand chiedendo informazioni stabilendo così un **contatto volontario e interessato** con il personale **Red Devil** presente in loco o entra nel punto vendita intenziona a usufruire della promozione.

indice:

·obiettivi del progetto

·bluemarketing: presentazione

·bluemarketing: componenti

·bluemarketing: vantaggi

·progetto RD: sistema

·progetto RD : contenuti

·progetto RD : demo visiva 1

·progetto RD : demo visiva 2

·progetto RD : demo visiva 3

progetto Red Devil

.contenuti

Un ruolo fondamentale è svolto dall'estetica del contenuto trasmesso perchè determina l'efficacia della comunicazione e contribuisce a creare l'immagine dell'azienda che sta comunicando.

L'innovatività del sistema marketing tramite bluetooth ne determina il **target (giovane e tecnologicamente orientato all'innovazione)** e non può essere tradito dall'aspetto estetico del contenuto trasmesso. Tra i formati di file che si possono inviare il più completo e accattivante è senz'altro l'animazione video multimediale.

Il contenuto del messaggio trasmesso da Red Devil tramite le installazioni nelle differenti ambientazioni, potrà essere personalizzato in conseguenza dell'evento/promozione. Ed es: gadget nelle confezioni, prodotto con sconti particolari, concorsi a punti, gadget multimediali come mp3 da ascoltare, animazioni di Red Devil, altro...

indice:

.obiettivi del progetto

.bluemarketing: presentazione

.bluemarketing: componenti

.bluemarketing: vantaggi

.progetto RD: sistema

.progetto RD : contenuti

.progetto RD : demo visiva 1

.progetto RD : demo visiva 2

.progetto RD : demo visiva 3

- ..obiettivi del progetto
- ..bluemarketing: presentazione
- ..bluemarketing: componenti
- ..bluemarketing: vantaggi
- ..progetto RD: sistema
- ..progetto RD : contenuti
- ..progetto RD : demo visiva 1
- ..progetto RD : demo visiva 2
- ..progetto RD : demo visiva 3

progetto Red Devil

.dimostrazione visiva/1

Esempi di situazioni consone ad installazioni bluemarketing per Red Devil.



1. Nell'area **box di Formula 1**, un totem allestito in "Red Devil style" contenente il box mediasender collegato alla rete, diffonde il segnale bluetooth ai partecipanti della manifestazione sportiva.



2. Presso un **centro commerciale** o punto vendita qualsiasi, l'installazione di un totem o anche del solo box mediasender diffonde il contenuto e attira il cliente verso il punto di distribuzione.

- ..obiettivi del progetto
- ..bluemarketing: presentazione
- ..bluemarketing: componenti
- ..bluemarketing: vantaggi
- ..progetto RD: sistema
- ..progetto RD : contenuti
- ..progetto RD : demo visiva 1
- ..progetto RD : demo visiva 2
- ..progetto RD : demo visiva 3

progetto Red Devil

.dimostrazione visiva/2

Esempi di situazioni consone ad installazioni **bluemarketing** per Red Devil.



- 3.** Ad un **concerto** o manifestazione similare di intrattenimento, un totem allestito in “Red Devil style” contenente il box mediasender collegato alla rete diffonde il segnale bluetooth sulla folla festante.



- 4.** Presso una **discoteca**, il box mediasender diffonde il contenuto promozionale tra la folla.

- obiettivi del progetto
- bluemarketing: presentazione
- bluemarketing: componenti
- bluemarketing: vantaggi
- progetto RD: sistema
- progetto RD : contenuti
- progetto RD : demo visiva 1
- progetto RD : demo visiva 2
- progetto RD : demo visiva 3

progetto Red Devil

.dimostrazione visiva/3



La ricezione avviene secondo questa dinamica: l'utente viene intercettato dal segnale emesso dal box. Il suo cellulare lo avvisa e a seguito della volontaria accettazione, riceve il messaggio Red Devil. A questo punto la sua attenzione è catturata, è stupito della messaggio accattivante e incuriosito dalla promessa pubblicitaria.