



MAXITIME
BUSINESS CONSULTING

Massimiliano Retta
Via Sansovino, 4
20135 Milano
+39.02.3674.3908
info@maxi-time.com

Milano, 5 maggio 2014



INNOVAZIONE DIGITALE

PER

IL DETTAGLIO FERRAMENTA



COME AUMENTARE

- **volumi delle vendite**
- **valore scontrino medio**
- **numero dei clienti fedeli**
- **traffico nel punto vendita**

SENZA PREOCCUPARSI DI NULLA

NEL PUNTO VENDITA

Migliaia di articoli in assortimento

- **NON C'E' SPAZIO FISICO PER ESPORRE TUTTO**
NOVITA', PRODOTTI, PROMOZIONI
- **NON C'E' TEMPO PER ARGOMENTARE TUTTO**
STIMOLANDO BISOGNI POTENZIALI



SI PERDONO IMPORTANTI OPPORTUNITA' DI FATTURATO

IL CONSUMATORE DECIDE nel punto vendita

Oltre il 70% dei CLIENTI
definisce la decisione di acquisto
all'interno del punto vendita nel momento dell'acquisto:

- **28%** dei clienti decide quale marca acquistare,
- **55%** compra prodotti che non intendeva acquistare,
- **10%** lascia sullo scaffale un prodotto che voleva acquistare
- oltre il **50%** dei clienti acquista più di quanto aveva previsto prima di entrare nel negozio.

Fonti:

WPP: Where customer takes decisions.

POPAI International: 2012 SHOPPER ENGAGEMENT STUDY MEDIA TOPLINE REPORT

NEL PUNTO VENDITA

BISOGNA COMUNICARE SEMPRE DI PIU' E MEGLIO

PER SPINGERE LE VENDITE

- * Aumentare il valore dello scontrino medio
 - * Rotazioni più veloci
 - * Minore impegno di magazzino

PER FIDELIZZARE I CLIENTI

- * aumentare la frequenza di visita e acquisto
 - aumentare il **paniere degli acquisti**
 - aumentare il **portafoglio clienti**



il nuovo Media che comunica in modo mirato

dove serve, quando serve, a chi serve

**è la distribuzione, controllata da remoto,
di contenuti digitali su una rete di schermi**



IN STORE ADVERTISING

The digital display advertisement is presented on a screen with a black border. On the left side, there are three product packages: a white package for "tesa MOLL P-PROFILE" with a blue and yellow label, a tall red and white package for "tesa MOLL STANDARD", and another white package for "tesa MOLL THERMO COVER" with a blue and yellow label. To the right of these packages are two long, thin vertical packages, one red and white, and one white and red. On the right side of the screen, there is a digital clock showing "17:30" and the date "24 Aprile, 2014". Below the clock is the "fischer" logo and the text "I SISTEMI DI FISSAGGIO". Underneath, it says "La soluzione è fill & fix" and "IL KIT RIPARA FISSAGGI", accompanied by an image of the "fill & fix" repair kit. At the bottom left of the screen, there is a red banner with the "HDN1" logo and "HARDWARE DIGITAL NETWORK" text. At the bottom right, there is a black banner with white text: "«Fiocchi» di cellulosa per isolare gli edifici, per gli scarti industriali seconda vita in cantiere".

PROFESSIONALITA'

&

AFFIDABILITA'

IN STORE VIDEO ADVERTISING

la comunicazione video cattura l'attenzione e coinvolge

- ✓ Network di Digital Signage
- ✓ Software di gestione della multinazionale **NAVORI SA**
da 15 anni specializzata in Digital Signage
operativa in 5 continenti, 90 paesi, 200.000 player funzionanti
 - ✓ monitor da 42/32'
- ✓ installato in posizione ad elevata visibilità

IL CONSUMATORE

SMARTPHONE E TABLET

stanno RIVOLUZIONANDO il modo di acquistare

**Sempre più connessi e informati
a tutte le età dovunque in qualsiasi momento.**

➤ **84% degli utenti cerca prodotti o servizi su smartphone**

**La ricerca che inizia su smartphone genera acquisti in tutti i canali
Smartphone e tablet: canale di comunicazione e stimolo all'acquisto**

Chi utilizza smartphone è un alto consumante

La pubblicità su smartphone è ad altissimo impatto e visibilità (93%)



SFRUTTA LE NUOVE CONNETTIVITA' ADOTTANDO NUOVI STRUMENTI DI VENDITA

aprendo un canale di comunicazione

- diretto ed immediato con i propri clienti**
- all'interno e all'esterno dei punti vendita**
- nel momento di massima influenzabilità**

quando il cliente deve prendere la decisione di acquisto



IN STORE SOCIAL MARKETING



WINPOS!



Connettività



Loyalty Marketing

Mobile Marketing



Multimedialità



Couponi





IN STORE SOCIAL MARKETING

Servizi per i consumatori

Facebook Connect

consente l'autenticazione dell'utente all' **Hotspot** tramite l'account FB, la navigazione sarà sbloccata dopo che l'utente avrà cliccato su «**Mi piace**» nella pagina FB.



IN STORE SOCIAL MARKETING

Servizi per i consumatori

Mostra Coupon

consultazione automatica delle offerte (immagini, audio/video, testi) a chiunque si connetta all' Hotspot, sulla pagina FB e attraverso Mobile APP.

Loyalty Marketing

utilizzo di un POS che consente di beneficiare di offerte personalizzate.



IN STORE SOCIAL MARKETING

Servizi per i rivenditori

- * Reportistica di tutti gli accessi e della loro frequenza
- * Profilazione delle persone che accedono grazie alle informazioni di FB (e.mail e data di nascita)
 - * Galleria COUPON personalizzabile
- * Progettazione e realizzazione iniziative promozionali mirate
- * Progettazione e realizzazione iniziative di fidelizzazione



IL PRIMO ED UNICO NETWORK

di comunicazione in store
progettato sui bisogni specifici del

CANALE FERRAMENTA



COMUNICAZIONE EFFICACE

- * comunicazione d'impatto e qualità**
immagini, colori, movimento, durata
- * comunicazione contemporanea**
al momento dell'acquisto
- * comunicazione mirata**
prodotti trattati dal pv e servizi



COMUNICAZIONE EFFICIENTE

- * senza interventi manuali dal pv
- * gestito e personalizzato da remoto
- * flessibile grazie ad aggiornamenti in tempo reale

‘SENZA PREOCCUPARSI DI NULLA’



E' STRATEGICO PER IL PUNTO VENDITA

- * innalza l' **immagine**
- * sfrutta i **tempi d'attesa**
- * migliora il **livello di servizio**
- * riduce la percezione del **tempo d'attesa**
- * aumenta la **fidelizzazione** della clientela
 - * promuove **prodotti e servizi**
 - * aumenta lo **scontrino medio**
- * insostituibile aiuto alla **vendita dell'assortimento**



SERVIZI AL PUNTO VENDITA

- * **11 ore quotidiane di trasmissione per 6 giorni settimanali.**
 - * **Solo pubblicità per il punto vendita.**
- * **Contenuti generalisti di servizio: News e Meteo giornalieri.**
- * **Rubriche settimanali e advertising promo prodotti e servizi.**
 - * **Gestione e organizzazione contenuti e palinsesto.**
 - * **Monitor in comodato gratuito.**
- * **Call Center per acquisizione contenuti supporto tecnico.**
 - * **Hosting del server per la gestione da remoto.**
 - * **Manutenzione ed assistenza on-line.**
 - * **Installazione gratuita.**



RICONOSCIMENTI

**La Camera di Commercio di Milano e il Comune di Milano
hanno giudicato che il progetto HDN1
grazie all'utilizzo di nuove tecnologie digitali
introduce innovazioni capaci di
incrementare e migliorare la competitività aziendale.**

**Tale riconoscimento ha permesso di percepire il contributo
massimo previsto dal bando
«FARE IMPRESA DIGITALE 2013»
riservato ad iniziative imprenditoriali innovative.**



progetto realizzato da



Milano, 5 maggio 2014