MAXITIME
BUSINESS CONSULTING

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

Milano, 5 maggio 2014

HDN1
HARDWARE DIGITAL NETWORK

INNOVAZIONE DIGITALE

PER

IL CANALE FERRAMENTA

HDN1
HARDWARE DIGITAL NETWORK

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**

HDN1
HARDWARE DIGITAL NETWORK

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

HDN1
HARDWARE DIGITAL NETWORK

IN STORE ADVERTISING

PROFESSIONALITA'

&

AFFIDABILITA'

IN STORE VIDEO ADVERTISING

la comunicazione video cattura l'attenzione e coinvolge

- ✓ Network di Digital Signage
- ✓ Software di gestione specializzato in Digital Signage
- ✓ Operativo da oltre 15 anni

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%)

Fonte: GLOBAL DIGITAL STATISTICS 2014 WE ARE SOCIAL'S SNAPSHOT OF KEY DIGITAL INDICATORS

HDN1
HARDWARE DIGITAL NETWORK

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

HDN1
HARDWARE DIGITAL NETWORK

IN STORE SOCIAL MARKETING

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

HDN1
HARDWARE DIGITAL NETWORK

IL PRIMO ED UNICO NETWORK

di comunicazione in store progettato per sviluppare il sell-out

nel 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

HDN1
HARDWARE DIGITAL NETWORK

COMUNICAZIONE EFFICIENTE

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

‘SENZA PREOCCUPARSI DI NULLA’

HDN1
HARDWARE DIGITAL NETWORK

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**

HDN1
HARDWARE DIGITAL NETWORK

SERVIZI AL PUNTO VENDITA

* 11 ore quotidiane di trasmissione per 6 giorni settimanali.
* Solo pubblicità per il punto vendita.
* Contenuti generalisti di servizio: News giornaliere.
* Advertising promo prodotti e servizi.
* Gestione e organizzazione contenuti e palinsesto.
* Call Center per acquisizione contenuti supporto tecnico.
* Hosting del server per la gestione da remoto.
* Manutenzione ed assistenza on-line.

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.

HDN1

HARDWARE DIGITAL NETWORK

progetto realizzato da

MAXITIME

BUSINESS CONSULTING

Milano, 5 maggio 2014