

## **IL ROADSHOW un modo nuovo di promuovere le tue iniziative, i tuoi prodotti, i tuoi servizi.**

La ns azienda ti propone un modo diverso per promuovere i tuoi prodotti, la tua azienda, i tuoi servizi, o i tuoi eventi: un **ROADSHOW**, ovvero un evento pubblicitario realizzato attraverso **Veicoli itineranti / Truck show**. Nel momento in cui i budget per la realizzazione degli eventi sono molto più limitati rispetto ad un tempo è necessario valutare opzioni organizzative diverse, noi ti proponiamo eventi non virtuali ma reali, organizzati e strutturati attraverso l'allestimento di **Truck** capaci di viaggiare per tutta Italia e portare l'evento dove è necessario. Il **ROADSHOW** consente davvero di presentare la propria azienda nei luoghi fisici dove i clienti o i potenziali clienti si ritrovano, portando direttamente il messaggio aziendale o i tuoi prodotti a destinazione. Pensato per creare un rapporto diretto tra messaggio e target, il ROADSHOW mobile è una attività di marketing operativo realizzato per portare l'immagine aziendale ovunque.

### **Porta l'evento dai tuoi Clienti e Contatti:**

l'approccio tradizionale è creare un calendario di eventi disposti in città e location differenti, in modo da "coprire" la propria area geografica di influenza. Fatto questo si parte con gli inviti, mettendosi come obiettivo un numero di partecipanti/aziende e una suddivisione % tra già clienti e potenziali tali.

### **Organizzazione eventi aziendali itineranti:**

un progetto interessante per ottimizzare gli investimenti per organizzare la partecipazione ad una fiera è usare lo stesso allestimento e la stessa immagine, basta basare tutto l'evento su un truck promozionale. La ns società mette a disposizione degli automezzi che si trasformano, lo stesso **truck** è possibile parcheggiarlo in fiera e usarlo come stand (a costi davvero competitivi rispetto al costo al mq di un normale allestimento) e poi farlo viaggiare per le strade di tutta Italia e finalmente poterlo parcheggiare nell'esatto luogo in cui sono i clienti o i potenziali clienti, un tour davvero di impatto e fuori dagli schemi per colpire ed emozionare il tuo pubblico.

Naturalmente questo si applica sia per il marketing affari e lavoro che per il marketing consumo e servizi, ma soprattutto è molto interessante per i Rivenditori, essi possono infatti trovare location e allestimento già pronti e il produttore ha la certezza che tutto venga presentato secondo le linee guida.

***Cambia formula, sperimenta un approccio più dinamico con i tuoi clienti, scegli un ROAD SHOW .***

## **Temporary shop-Temporary store-Pop-up store**

**I negozi a tempo "mordi e fuggi"** State passeggiando per le strade della vostra città e notate una vetrina con un conto alla rovescia digitale?, indica ai passanti i giorni, le ore, i minuti e i secondi di apertura rimasti del negozio. Sono i **temporary store**, spazi destinati a ospitare mono o plurimarche ma esclusivamente per brevi periodi e i **pop-up store** che, come suggerisce il nome, appaiono all'improvviso quasi dal nulla e altrettanto improvvisamente scompaiono per poi riapparire altrove.

La primaria necessità per le aziende e i commercianti è di cercare nuove forme di distribuzione e vendita che aiutino a intercettare il comportamento sempre più variabile dei clienti e per contrastare il drastico calo dei consumi, molte volte si vuole promuovere un settore dell'azienda un prodotto o un servizio, altre volte si apre per alcuni mesi una nuova location per ristrutturare quella storica, oppure si cerca di ottimizzare i periodi di vendita. Quando però la competizione si fa sempre più serrata, come negli ultimi anni, per attirare i clienti bisogna inventarsi formule nuove o reinterpretare quelle già collaudate.

Proprio sull'onda di questa esigenza i commercianti hanno individuato un fattore chiave (il tempo di una vendita) il periodo di apertura limitato, sia questo predeterminato (da una certa data ad un'altra data), sia questo subordinato all'esaurimento della merce da vendere (ad esempio, uno stock di capi di abbigliamento o altro): 2 giorni, 1 settimana, 1 mese, ciò che conta è che si spende meno che per una campagna pubblicitaria conviene più di un franchising e si ricavano feedback immediati sui comportamenti degli acquirenti, l'azienda può testare nuovi prodotti, comunicare il brand in nuove zone ma anche e soprattutto vendere.

***" Il fatto che sia a tempo stimola nel cliente l'acquisto d'impulso "***

In conclusione, avvicinarsi ad un **Temporary Shop**, può essere davvero un'esperienza sorprendente e innovativa per far rendere al meglio una promozione, una vendita, il lancio di un nuovo prodotto o servizio ecc. e risparmiare notevolmente in termini di pubblicità.

***Cambia formula sperimenta un approccio più dinamico con i tuoi clienti, scegli un TEMPORARY SHOP .***

Contattaci senza impegno per approfondimenti e preventivi gratuiti, siamo a tua disposizione.

\*011-9059185\*

\*366-1784394\*

\*349-7036606\*

info@roasio.it