

Manual de buenas prácticas de marketing

N-VIO

SÁQUELE EL MÁXIMO PARTIDO A SU N-VIO

En este apartado le proporcionamos algunos consejos para hacer un uso óptimo de N-vio:

- 1 Anuncie su nuevo servicio. Cuantas más personas conozcan el servicio bluetooth que ofrece, más lo activarán y recibirán la información. Le proporcionamos carteles y diverso material gráfico personalizable por su empresa para ayudarle en esta tarea.



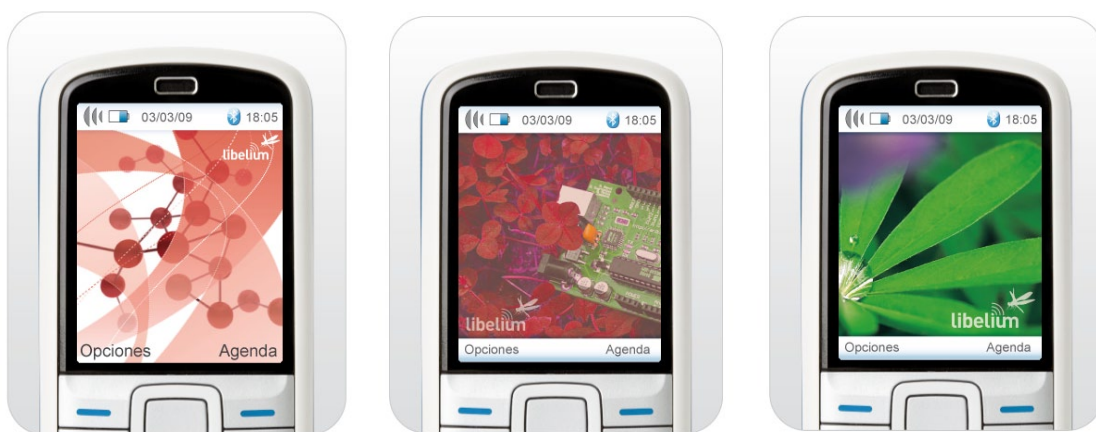
- 2 Use nombres distintivos, tanto para la antena emisora como para el nombre del fichero. Algunos móviles muestran al usuario el nombre de la antena emisora que quiere enviar el mensaje para solicitar su aprobación; otros en cambio, muestran el nombre del fichero que se debe aprobar. Por lo tanto, debe ser cuidadoso eligiendo ambos nombres para que sean lo suficientemente distintivos y confiables. Piense que si el fichero a enviar se llama 123_publi09.jpg es muy probable que los usuarios lo rechacen por desconfiar de su contenido.



SÁQUELE EL MÁXIMO PARTIDO A SU N-VIO

- 3 Cree contenidos legibles.** Un nuevo canal de publicidad necesita contenidos adaptados a su formato. Si escribe texto, recuerde que tendrá que ser legible en una pantalla de tamaño reducido. Para las imágenes y vídeos, tenga en cuenta que las resoluciones de pantalla más habituales son 240x320 pixels y que la mayoría de móviles ya soporta al menos 262.500 colores.
- 4 Ofrezca contenido útil y atractivo.** Evite el envío de banners que sólo inciten a comprar; si los clientes no encuentran útil el contenido que reciben, desconectarán su bluetooth la próxima vez que pasen por su local. Algunos ejemplos de mensajes para las campañas:

- Fondos de pantalla con su logotipo

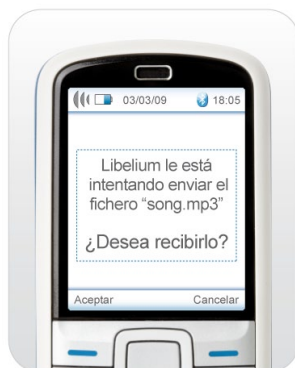


- Cupones de descuento



SÁQUELE EL MÁXIMO PARTIDO A SU N-VIO

- Politonos



- Información interesante relacionada con su actividad como los próximos conciertos que dará un artista o información meteorológica.



- 5 Recompense a sus clientes.** La mejor manera de que usen su servicio es premiándolo. N-vio le permite crear un mensaje “ganador” en cada campaña, que se envíe con la frecuencia que usted decida. Este mensaje puede ser un vale por un desayuno gratis, un descuento, unas entradas para un concierto... De esta forma no sólo incentivará el uso del bluetooth en su establecimiento sino que fidelizará a sus clientes.



SÁQUELE EL MÁXIMO PARTIDO A SU N-VIO

- 6 Diseñe campañas diferentes para cada momento. N-vio permite definir una campaña diferente para cada hora y día de la semana. Aprovechélo según el perfil de público que le visita en cada momento o la disponibilidad de servicios y productos que ofrece. Si se trata de un pub pueden ser desayunos de día y copas por la noche.



- 7 Actualice los mensajes con frecuencia. Si está ofreciendo un servicio de información, mantenga los contenidos actualizados y modifíquelos a menudo.
- 8 Use su imaginación. El bluetooth es mucho más que un canal de publicidad. Tener un servicio de bluetooth en sus instalaciones en sí ya representa un factor diferencial para su marca. Puede enviar todo tipo de mensajes: agendas in situ en eventos, descuentos personalizados, información sobre monumentos, calendarios de espectáculos, tiempos de espera en atracciones de parques temáticos, guías turísticas, juegos... Nuestra red de partners creará para usted contenido personalizado según sus necesidades, consulte nuestra página web: <http://www.libelium.com>.

