



## DIEGO D'AMBROSI

Managing Director Mobile Business - Vidiemme Consulting

Classe '72. Nato professionalmente nella GDO, passa al mondo web grazie ad un Master "dorato" di inizio millennio, durante il quale impara che i prati non sono sempre verdi come sembrano e - a volte - l'erba ingiallisce in fretta. Dopo una (in)felice e fruttuosa esperienza nell'e-Commerce, passa ai progetti web e, dal 2008 alle nuove frontiere del mobile.

Padre di famiglia, socio e anima marketing dell'azienda, è - a tempo perso - responsabile della divisione mobile di Vidiemme Consulting.

## PASS SQUARE, MOBILE GEO MARKETING AL QUADRATO.

### MOBILE GEO MARKETING

Il contesto in cui viviamo è caratterizzato da relazioni e interazioni che avvengono ormai soprattutto mediante supporti tecnologici che ci permettono di essere parte integrante di un sistema di comunicazione globale. In questo contesto, **Geo-marketing** e **Mobile Marketing** sono temi tanto attuali quanto in perenne evoluzione.

Oltre le potenzialità delle singole discipline, oggi si fanno strada applicazioni congiunte che delineano una comunicazione sempre più mirata sul territorio e vicina temporalmente al momento d'acquisto del prodotto o di fruizione del servizio. Geomarketing e Mobile marketing sposandosi creano nuove opportunità, sia per le aziende che per gli utenti, ed entrambi gli approcci offrono alla comunicazione aziendale il proprio valore aggiunto.

Il **Mobile Marketing**, sfruttando le caratteristiche dei device, permette di entrare in relazione con l'utente in modo **personale e istantaneo**, e in **qualsiasi momento**, seguendo in tutti i suoi spostamenti giornalieri.

Inoltre, grazie a device sempre più potenti e integrati, dove il GPS è diventato un must, si può andare oltre, permettendo azioni di marketing che sfruttano il telefono cellulare e la posizione geografica dell'utente con una localizzazione puntuale dello stesso mediante sistema GPS.

È in questo contesto, in cui si è assistito all'aumento degli utenti possessori di smartphone e alla diffusione del mobile internet, che hanno preso campo Mobile Social Network come Facebook Places e FourSquare i quali permettono all'utente di condividere la propria presenza in una determinata location o zona attraverso il semplice geo check-in. Partendo proprio da queste considerazioni Vidiemme ha ideato e sviluppato **Pass Square**, la soluzione end-to-end per la gestione di **campagne di mobile couponing** e **mobile ticketing**, che unisce le funzionalità **social** e **crossmediali** del mobile mar-

keting alla **geolocalizzazione**. Pass Square permette di raggiungere direttamente il proprio target tramite un **widget customizzabile**, che viene inviato sul cellulare o tablet dell'utente, stabilendo con esso una **comunicazione contestualizzata e interattiva**. Inoltre, le sue caratteristiche **cross mediali** e **social** permettono di capitalizzare il rumor sulla campagna anche sui social network, aumentando quindi la **visibilità del brand**.

Ma perché scegliere un widget per portare il brand su mobile, e non farlo magari con un SMS, un m-site o una delle tante diffuse App. Semplicemente perché il widget racchiude in sé tutti i vantaggi dei sopracitati strumenti. Infatti, al pari degli SMS è **immediato**, ma a differenza di questo è anche **ricco di contenuti**. È **cross platform** come un m-site, e permette quindi di coprire l'intero target di possessori di smartphone e tablet, ma anche **personale** e a **"portata di touch"** come i nuovi standard delle interfacce mobile. Infine come le App è **di presenza e di relazione**, ma il suo accesso non avviene indirettamente mediante store, bensì viene **inviato via sms** e salvato in locale.

### PASS SQUARE

Pass Square è una **suite** completa e modulare che **permette di gestire l'evento o la campagna dalle attività push dell'iniziativa, alla registrazione degli utenti, dalla generazione e l'invio dei codici di accreditamento, fino al management del redeeming o dell'accREDITamento all'evento**.

Il primo modulo di Pass Square comprende le **attività push dell'iniziativa**. Viene costruito un web site dedicato all'evento o alla promozione, attraverso il quale si raccolgono i dati relativi agli utenti che parteciperanno e alla tipologia di cellulare che possiedono. Qualora il cliente avesse già un web site o un data base utenti, Pass Square è in grado di collegarsi alle fonti dati da questi fornite. In questa fase vengono inoltre svolte attività push quali invio di DEM e SMS push alle liste fornite dal cliente, QRCode, etc.

Il modulo successivo è rappresentato dal vero e pro-



prio **Campaign Management**, una piattaforma web che permette la gestione delle registrazioni degli utenti con validazione manuale o automatica tramite sistemi di white listing e black listing, la generazione e l'invio di codici numerici o bidimensionali (datamatrix e QR Code) e la gestione dei remainder. All'utente, registrato e validato, viene inviato un SMS contenente il Datamatrix rappresentante il ticket elettronico o il link al quale scaricare il widget. Gli SMS sono personalizzabili e di alta qualità e permettono di raggiungere gli utenti non dotati di smartphone consegnando loro il codice della campagna. Inoltre, la comunicazione viene inviata anche attraverso un'e-mail contenente il coupon o il ticket e le informazioni relative all'evento, che funziona come supporto degli SMS e come back up.

La suite di Pass Square prevede inoltre un modulo per la **gestione dell'accreditamento** all'evento o del redeeming dei coupon della campagna promozionale. L'utente dotato di widget potrà accedere all'evento con il semplice **geo check-in** effettuato nella location dell'iniziativa. Gli altri utenti si accrediteranno mediante **check fisico** scannerizzando il Datamatrix ricevuto via SMS con appositi barcode reader che, in seguito ad una verifica istantanea lato server, validerà l'accesso o il redeeming e stamperà il ticket personalizzato o il badge.

Grazie alla piattaforma web di gestione della campagna, gli organizzatori potranno sempre consultare in real time **statistiche e report analitici**, potranno conoscere in ogni momento quanti e quali sono gli utenti registrati e quelli accreditati.

Infine Pass Square prevede dei **Moduli Extra** che



vanno a soddisfare particolari esigenze del cliente. È possibile, per esempio, gestire dinamicamente la sala dell'evento con assegnazione dei posti nominativa per particolari ospiti VIP, e progressiva per gli altri. È possibile inoltre consultare report customizzati e somministrare agli utenti contenuti speciali di approfondimento, questionari, voting via widget o sms, SMS push.

Sono quindi **duplici** i vantaggi che si possono trarre dall'utilizzo di Pass Square per la gestione delle campagne: **logistici e di marketing**.

Dal punto di vista dell'**organizzazione** logistica dell'iniziativa, la soluzione di Vidiemme permette una **gestione paperless** dell'evento con una conseguente **riduzione dei tempi di accreditamento**. Inoltre, la piattaforma web di gestione dell'accreditamento, permette un **costante monitoraggio** delle adesioni e un **maggior controllo dei flussi**.

Dal punto di vista del **marketing**, invece, gestire una campagna con Pass Square garantisce una presenza costante sul device dell'utente attraverso il widget mobile, il quale consente anche un'ampia **copertura del target** (essendo multi piattaforma) e una differenziazione a livello di **brand images**. Inoltre, grazie alle statistiche di accreditamento e/o redeeming fornite dalla piattaforma web, gli organizzatori dell'iniziativa possono avere una **reportistica digitale in tempo reale** e una **profilazione dell'utente**, per successive azioni di CRM.

## CASE HISTORIES

Diverse aziende hanno già scelto Pass Square per la gestione dell'accreditamento ai propri eventi, tra le quali Comunicazione Italiana, MIP, Snai e Marketing e Innovazione Italia.

Dato il successo degli eventi organizzati gli scorsi anni, anche quest'anno SNAI si è affidata a Vidiemme per la gestione degli inviti, l'accreditamento alla serata e l'ingresso in sala alla "Serata d'auguri SNAI". Un minisito dedicato all'evento permetteva agli invitati di visualizzare il programma della serata, la location prescelta completa di mappa e confermare la loro presenza. Tramite Pass Square, SNAI ha potuto monitorare in tempo reale l'andamento delle adesioni per le singole categorie di ospiti che hanno poi scaricato i loro biglietti elettronici su telefono cellulare, tramite e-mail e su smartphone e tablet.

All'ingresso del teatro, tre postazioni permettevano di scannerizzare il biglietto del cliente e gli assegnavano il posto in sala, seguendo criteri predefiniti per l'assegnazione nominativa a particolari categorie di ospiti VIP, e assegnando gli altri posti in ordine progressivo. Grazie a Pass Square l'accreditamento degli ospiti è stato gestito in pochi secondi, il riempimento della sala è stato ottimizzato e si è potuto monitorare in tempo reale gli ingressi alla serata.

Anche Marketing e Innovazione Italia ha utilizzato Pass Square per la gestione degli inviti, dell'accreditamento on-line e dell'accesso on-site alla serata di premiazione di "Eletto Prodotto dell'Anno 2011". L'evento, una vera e propria celebrazione dell'innovazione di prodotto, ha accolto personaggi del mondo dell'industria, del marketing, della distribuzione, nonché della stampa e della comunicazione. Pass Square, ha permesso di gestire sia la registrazione online all'evento attraverso un web form personalizzato, sia l'accreditamento on-site alla serata. Il giorno precedente, gli utenti accreditati hanno ricevuto il biglietto elettronico necessario all'accesso alla location, effettuato tramite postazioni dotate di scanner, stampanti e connettività.