

Est-ce que votre marque technologique a une carte de visite de plusieurs millions de dollars?

Keith Austin, Directeur Général chez « Event Marketing Solutions » explique pourquoi il n'est pas dû au hasard que nous ayons obtenus neuf technologies en tournée au Royaume-Uni, Europe et Moyen-Orient en Avril. La grande question est : Pourquoi?

([PRWEB](#)) 31 Août 2013 -- Je parlais récemment avec le Directeur Marketing EMEA d'un de nos clients du secteur technologique et il l'a résumé avec brio: «Nous faisons beaucoup de différents types de marketing, mais notre tournée est la seule action marketing qui fait une différence mesurable; nous amenant directement en face de nos clients, et surtout, en face de ceux qui ont le pouvoir de décisions. Le dernier rapport de Bellwether annonce que les dépenses de marketing commencent à augmenter, mais la réalité est que les budgets prévus sont encore trop serrés et le retour sur investissement n'a jamais été aussi important dans la salle de réunion. Alors qu'est-ce le marketing de tournée offre et pourquoi est-il utilisé de plus en plus par certaines des marques leader à niveau mondial dans le secteur technologique? Voici quatre grandes raisons ...

Partenaires de soutien

Soucieux de veiller à l'usage le plus efficace possible de leurs fonds de développement de marché, une société mondiale technologique nous a nommés pour que nous lancions une tournée de longue durée qui permettrait de mieux assister leurs partenaires dans quatre marchés. Chaque partenaire a été équipé d'un camion d'exposition mobile sur mesure pour aider à promouvoir une nouvelle offre à ses clients cible. La société technologique finançant l'initiative avait l'assurance que l'expérience soit conforme, et qu'elle satisfasse à la fois la marque et les exigences des partenaires.

Nous avons aussi travaillé avec une entreprise technologique sur une tournée qui a été subventionnée par leurs partenaires fabricants d'équipement. En mettant en commun les dépenses, cela a permis la création d'une campagne vraiment impressionnante, quelque chose qui aurait probablement été inabordable si on avait dû le faire seul. C'est une manière de dépenser intelligemment!

Une nouvelle approche de camps d'entraînement

Habituellement les camps d'entraînement technologiques se déroulent dans le but de communiquer le lancement d'un nouveau produit révolutionnaire ou une innovation à des partenaires ou revendeurs ; il est donc crucial que ceci soit supporté par l'expérience de l'événement.

Dans certains cas, il s'agit de camions de tournée et dans d'autres cas, en particulier lorsque la taille de l'auditoire est beaucoup plus grande, d'un stade animé. Un de nos clients est sur le point de fournir l'ultime étape pour aider ses revendeurs sur les marchés locaux avec l'utilisation d'une structure architecturale innovante gonflable. Cette solution élégante et minimaliste a aidé à surmonter le coût et le temps passé à décorer les salles d'hôtel ainsi que de mettre un peu de dramaturgie dans l'approche la plus prévisible de camps d'entraînement technologiques.

Carte de visite de plusieurs millions de dollars

Selon un Vice-Président de Marketing d'un client de longue date dans l'infrastructure technologique, « ce camion est une carte de visite de plusieurs millions de dollars». Je dirais probablement que c'est la raison la plus

impressionnante de toutes, vu qu'il ne se réfère pas au coût des tournées mais à leur capacité d'atteindre directement les clients à la porte de chez eux, engageant tout le monde dans le processus de prise de décision, depuis la directeur technique jusqu'aux directeurs de projets. Ces tournées mobiles centrées sur les réunions B2B vous permettent également de répondre rapidement aux nouvelles opportunités du marché sans avoir à attendre la prochaine grande foire commerciale ou le prochain congrès.

Engagé à des résultats prometteurs

Nous avons plus de 100 jours de tournées technologiques prévus seulement ce mois-ci, certains clients le feront pour la toute première fois tandis que d'autres répètent cette formule gagnante. Notre service de marketing de tournée de bout-en-bout supprime le défi de la négociation d'une logistique complexe à travers de vastes zones géographiques afin que les entreprises puissent se concentrer sur l'expérience client, afin de présenter leur technologie, de pénétrer de nouveaux marchés prometteurs, et de soutenir aussi l'activité de foire commerciale.

C'est peut-être un mois très occupé pour nos clients du secteur technologique, mais ce n'est pas la fin de l'histoire. Nous avons de plus grandes et plus importantes activités qui sont déjà prévues pour l'été, y compris la Russie et une nouvelle aventure en Afrique du Sud.

Si vous voulez voir l'une de nos tournées en action ou si vous êtes tout simplement intéressé à comprendre comment nous pourrions vous aider à prendre la route, nous serions ravis de vous dire où nous serons en tournée et de vous donner un plus grand aperçu de ce que nous faisons, donc contactez-nous dès aujourd'hui. « [Event Marketing Solutions](#) »

Informations de contact

Kate Price

EventMS

<http://www.eventms.com/>

+44 1512546997

En ligne Web 2.0 Version

Vous pouvez lire la version en ligne du présent communiqué de presse [ici](#).