

PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS

LA FAMILIA DEL ARTE Y PRAHA

Desde los tiempos más antiguos en la empresa, las compañías han sentido la necesidad de transmitir a sus canales de distribución las novedades de producto y estrategia a utilizar para la siguiente temporada.

La calidad y el impacto de esta comunicación determinan en gran medida el conocimiento y motivación de ese canal para vender los artículos y una estrategia comercial. Este cometido, puede hacerse de muchas formas (formaciones, programas on-line, piezas de marketing, eventos) pero elegir la adecuada en cada momento para la compañía, es algo que sólo los mejores saben hacer.

Una importante multinacional de mobiliario, confió en O2 para llevar a cabo una presentación que uniera impacto, formación e incentivo empresarial unido en un sólo evento, con el fin de presentar sus novedades en producto.



La propuesta gustó desde sus inicios. Un destino atractivo estaría unido a un hilo conductor que enmarcara toda la acción de presentación y formación. La ciudad escogida fue Praga y el lugar para el evento un monasterio del siglo X con más de 4.000 m2 para la exposición de productos y formaciones. Un trabajo coordinado de decenas de profesionales, hizo llegar los materiales y la magia de este evento en grandes trailers hasta la ciudad Checa donde estaba ya todo listo para empezar.



Los asistentes llegaron la noche anterior a un gran hotel de la ciudad, para después desplazarse al convento de Santa Inés, edificio emblemático de la misma, donde fueron recibidos con antorchas y logotipos del cliente mientras dentro, disfrutaban de una cena servida al estilo Checo.

Al final de la misma, unos guardias irrumpieron en la sala y entró en acción la familia del arte, una noble familia de personajes varados en los años 20 cuya principal misión es mecenar artistas, que se presentaron allí con ellos. Escultores, tenores, poetas y pintores entre otros, les dieron la bienvenida a la ciudad del arte.

Finalmente, su portavoz el Duque del arte y su esposa invitaron a nuestros asistentes a ayudales a elegir su próximo mobiliario para sus oficinas de negocios, al día siguiente en su hogar, el citado monasterio. Cuando los asistentes llegaron por la mañana, se encontraron en un lugar idílico y mientras caían los primeros copos de nieve del día, conocían a la familia y las 7 artes en las que estarían divididas las formaciones-presentaciones de mobiliario por el palacio.

De sala en sala, pasó el día y nuestros asistentes eran conducidos por el monasterio con bailarinas de danza clásica y moderna que junto a las salas barrocas del lugar creaban un ambiente único.

Terminó la acción de este día con una despedida en la sala mayor de este lugar mientras un piano de cola amenizaba una emotiva despedida.

Pero la cosa no quedó ahí, ya que el día siguiente estaba lleno de sorpresas por la ciudad con una visita temática y activa con los personajes del día anterior y otros nuevos en busca de unos planos de mobiliario robados la noche anterior. Una actividad lúdico-cultural en la que descubrir hasta el último rincón especial de la ciudad, su gastronomía y sus costumbres de hoy y ayer con una visión participativa del asistente.

El retorno obtenido por el cliente y sus concesiones, probó como esta completa acción de marketing había conseguido transmitir perfectamente el mensaje y los retos pendientes en tan sólo dos días.

