

## COMUNICATO STAMPA

Con il “**Salone del Futuro**” si cresce anche  
in periodo di crisi  
un progetto sviluppato da **Echo Solution**



Guarda e Vinci è un progetto concepito da Beauty, una affiliata di aziende che ha come partner esclusivo WELLA PROFESSIONAL. Attualmente sono affiliati a Beauty oltre 170 i saloni di parrucchieri, dei quali viene gestita sia la struttura formativa, che quella stilistica.

L'idea è stata di dotare il punto vendita di uno strumento di comunicazione efficace e innovativo, che sia un presidio per il punto vendita, integrato ad un progetto di Loyalty. È così nato il brand “**Guarda e Vinci**” che realizza in pratica un nuovo Network Media all'interno di saloni di bellezza e parrucchieri. Un sistema ricco di contenuti ed informazioni abbinato ad una Fidelity Card. Oltre a rendere più interessante il punto vendita, “Guarda e Vinci” permetterà ai clienti di partecipare **gratuitamente** ai vari concorsi giornalieri (**instant win**) e periodici (“**jackpot**”).

Il sistema è provvisto di una **innovativa tecnologia** (sviluppata interamente da **Echo Solution**, azienda leader nel settore della comunicazione dinamica – **Digital Signage**) basata su una piattaforma Web che permette, oltre ad una comunicazione in tempo reale, la personalizzazione dei contenuti per ogni singolo esercizio. Al progetto ha contribuito anche **LG Electronic** che ha fornito monitor professionale anch'essi gestiti da remoto dall'applicazione Web.

Il Totem realizzato, integra una comunicazione statica (grafica stampata e personalizzata) con una comunicazione dinamica (video multimediali), unione che rappresenta il più importante acceleratore di vendite di prodotto/servizi presenti in-store: il **Videonbox**.

Gli obiettivi che il progetto ha raggiunto sono stati quelli di fidelizzare la clientela, aumentare la sua frequenza all'interno del punto vendita e di migliorare l'immagine sia del punto vendita che dei prodotti forniti. Infatti, da inizio anno sono stati monitorati e misurati i principali KPI (Key Performance Indicator), ovvero gli indicatori più significativi dell'andamento economico dei punti vendita interessati al progetto. I risultati di tale misurazione sono stati a dir poco sorprendenti ... per chi ancora non crede nelle potenzialità del Digital Signage! Tali risultati hanno mostrato che:

- Il Cliente (esercente del punto vendita) ha aumentato le vendite ed ha ottenuto rapidamente il ritorno dell'investimento.
- L'Azienda (il fornitore) ha aumentato la rotazione del Prodotto
- L'utente aderisce con entusiasmo e partecipazione all'iniziativa beneficiando di premi e omaggi inattesi.

Tutto il progetto ed i risultati ottenuti saranno presentati in occasione **del Viscom 2010 a Milano** nel seminario dal titolo “**AUMENTARE LE VENDITE? CON IL DIGITAL SIGNAGE BEAUTY GROUP L'HA FATTO!**” che si svolgerà **Giovedì 21 Ottobre 12:00 - 12:45** presso la sala seminari presente nel Pad. 1 Fiera di Milano.

Perugia lì 10 Settembre 2010

Per informazioni rivolgersi a:  
Euro Sereni  
0758298501  
euro.sereni@artgroup-srl.it  
[www.echosolution.it](http://www.echosolution.it)

