



CASOS DE ÉXITO



Mini Cooper Japan

Marketing & Community building



Descripción de la compañía

MINI es una Compañía de Autos del Reino Unido, propiedad de BMW, especializada en vehículos pequeños.



Quick Stats

Ubicación: Japón

No. de Pokens: 25.000

Otros: Varios eventos de lanzamiento y actualmente creando y celebrando eventos de formación.



La misión del cliente

Para fortalecer la conexión emocional entre su marca y sus clientes, Mini Cooper Japón ofreció pokenSPARK a los miembros de su comunidad y propietarios de Mini.

Los nuevos conductores de Mini en Japón, a partir de ahora, van a recibir un Poken con diseño personalizado, lo cual los habilitará a acceder al sitio de PokenHUB para los miembros de Mini.

Incluye una película flash, vínculos para seguir a Mini en Twitter, Youtube y mixi (el más grande SNS de Japón con 20 millones miembros).

¿Cómo agrega valor el Poken?

El Poken permite a los usuarios de MINI intercambiar fácilmente información entre sí, durante las reuniones y para acceder al Poken memberHUB de la marca.

Mini ha sido capaz de diferenciarse en un mercado altamente competitivo y ofrecer el cliente una experiencia superior. Poken ha ayudado a mejorar las interacciones entre los propietarios de MINI a través de redes de medios sociales, haciendo a la comunidad MINI presente más fuerte.



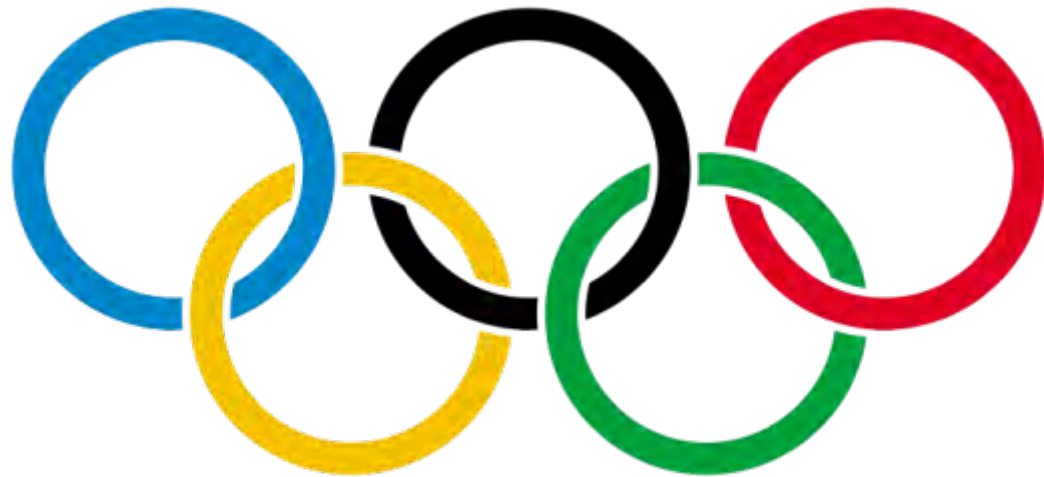
Impressions



Innsbruck 2012

Winter Youth Olympic Games

Marketing & Community building

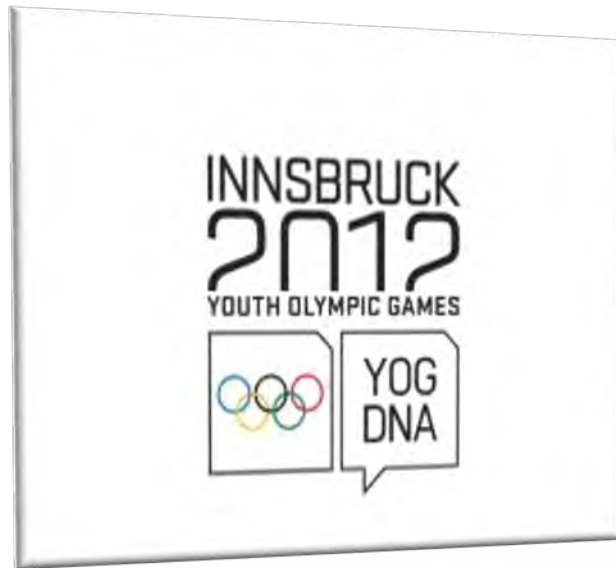


Descripción de la compañía

Los Juegos Olímpicos de la Juventud (YOG) es un evento internacional multideportivo, que se celebró por primera vez en Singapur en agosto del 2010.

Los juegos se celebran cada cuatro años, escalonados en el verano e invierno en función del formato actual de los Juegos Olímpicos.

Los Juegos Olímpicos de la Juventud cuentan con atletas de edades comprendidas entre los 14 y 18 años.



Quick Stats

Ubicación: Innsbruck (Austria)

No. Of Pokens: 2.300

No. Of Poken Tags: 50

La misión del cliente

Durante los Juegos Olímpicos de la Juventud en Innsbruck, la IOC utilizó a Poken como la pieza central en la construcción de su comunidad de jóvenes atletas, así como también para el seguimiento de sus actividades y el sistema de recompensas.

Todos los atletas y oficiales estuvieron equipados con un pokenPULSE personalizado con la marca, y también 50 PokenTAGS asignados a las cabinas y los juegos. Los atletas participaron en varias actividades de “cultura y educación”, acumularon puntos con Poken por el cumplimiento de los retos y fueron recompensados con diferentes premios.

¿Cómo agrega valor Poken?

Con este sistema de redención, Poken va a ayudar a los socios de YOG a mejorar su visibilidad y su atractivo para ser visitados por todos los atletas para obtener puntos ganadores.

Los atletas pudieron interactuar en línea (acceso instantáneo a la información recopilada y los perfiles de sus nuevos amigos), así como en el mundo real (cumplir con los retos, conseguir puntos, etc) con sólo tocar el Poken oficial de otro atleta.



YOGGER



YOGGER YOUR KEY TO INNSBRUCK 2012



INNSBRUCK 2012 YOUTH OLYMPIC GAMES

My Cards

Anna De Luca



EDG S.A.
Event manager
Geneva, Switzerland
anna.deluca@edg.ch
+41 (0)78 000 00 00

EDIT

YOGGER BLOG

Heading to a networking event at dawn this afternoon - let's see how you...

Networking doesn't just mean with ideas, energy and excitement, the only thing missing is...







ABB Automation and power World premiere tradeshow

A large, stylized logo for ABB. The letters 'A', 'B', and 'B' are rendered in a bold, red, sans-serif font. Each letter is overlaid with a white grid pattern consisting of vertical and horizontal lines, creating a segmented or 'circuit board' effect.

Descripción de la compañía

ABB es una empresa líder en tecnologías de la energía y automatización en el sector energético y minero. Fue fundada en 1988 y opera en más de cien países.



Quick Stats

Ubicación: Zurich, Suiza

No. Of Pokens: 4.000

No. Of Poken Tags: 200

La misión del cliente

Se creó una red social específicamente para el evento, con la plataforma Poken, con los 4000 invitados como miembros activos. El objetivo fue crear el espacio para que los visitantes puedan interactuar con el staff y los proveedores de ABB, para intercambiar información y crear de este modo nuevas oportunidades de negocios en las redes.

ABB se propuso realizar un evento en el que no hiciesen falta la impresión de papeles. Los asistentes tenían la facilidad de recolectar información en formato digital, sin usar tampoco cables ni conexiones a internet. Cada invitado tuvo su Poken y cada stand su PokenTAG, con los archivos de los distintos productos y servicios cargados y listos para transferirse cada vez que un invitado hiciera Poken.

¿Cómo agrega valor Poken?

La utilización de Poken benefició tanto a los invitados como a los organizadores. Los visitantes pudieron recolectar información, mejorando su participación en las redes sociales, y protegiendo al medio ambiente, evitando la impresión de papeles.

Los organizadores pudieron, a través de las conexiones con los PokenTAGS, tomar información valiosa para medir los intereses y gustos de los consumidores.

El equipo de ABB encontró un método eficiente de intercambiar datos sin gastos extremos de infraestructura y conexión a internet.





AACS

American Association of Cosmetology Schools



Spring Operations conference 2012

Descripción de la compañía

La Asociación Americana de Escuelas de Cosmetología es una organización sin fines de lucro dedicada al desarrollo de la cosmetología, belleza y bienestar como una carrera. La asociación se especializa en actualizar a sus miembros con nuevas formas de enseñanza y novedades de la industria.



Quick Stats

Ubicación: San Diego, EE.UU

No. Of Pokens: 530

No. Of Poken Tags: 185

La misión del cliente

La “Spring Operations Conference” es una gran oportunidad para que las marcas de la industria de la belleza expongan sus productos para alentar las decisiones de las salones y las escuelas de belleza.

La Asociación estaba en búsqueda de la tecnología capaz de cubrir los dos puntos más importantes: Que los visitantes tuvieran más oportunidades de relacionarse y que los exhibidores tuvieran la posibilidad de obtener estadísticas fieles acerca de quienes visitaban sus stands y que intereses tenían.

¿Cómo agrega valor Poken?

Se le regaló a cada uno de los asistentes un pokenSPARK para facilitar la recolección de contactos al instante.

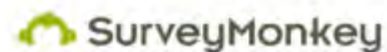
Los más de 60 expositores usaron un total de 185 pokenTAGS para distribuir todo tipo de material e información, así como también reunir los datos de quienes hubiesen hecho Poken.

Más de 62 mil interacciones fueron realizadas, 13 mil archivos reunidos, y una encuesta posterior arrojó el resultado de 98% de satisfacción de la experiencia Poken.





AACS Spring 2012 Attendee Survey



This year we introduced a new device for attendees-- Poken. Tell us how you used your Poken (check all that apply).

		Response Percent	Response Count
Networking with attendees		90.1%	73
Networking with exhibitors		86.4%	70
Exhibitor information		74.1%	60
Session material		90.1%	73
I didn't use my Poken		0.0%	0

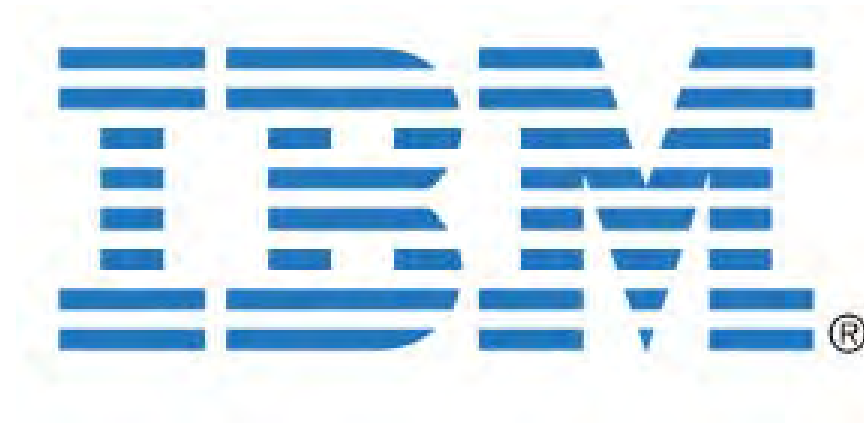
Comments 13

answered question 81



IBM

Second 'information on demand' (IOD) Emea Conference 2009



Descripción de la compañía

IBM es la empresa líder mundial en tecnología y consultas IT. Las conferencias "IOD" aportan información y herramientas para transformaciones y oportunidades de negocios mediante seminarios, eventos de networking entre empleados, proveedores, clientes y prensa.



Quick Stats

Ubicación: Berlín, Alemania

No. Of Pokens: 530

No. Of Poken Tags: 185

La misión del cliente

La Segunda IBM Information on Demand EMEA Conference tenía como objetivo el crear un “evento más inteligente”, para lo cual necesitaban facilitar el networking entre los participantes y que al mismo tiempo incorporara su propia red interna: “IBM Profile”.

También se apuntó a distribuir material a los participantes empleando un innovador sistema de distribución.

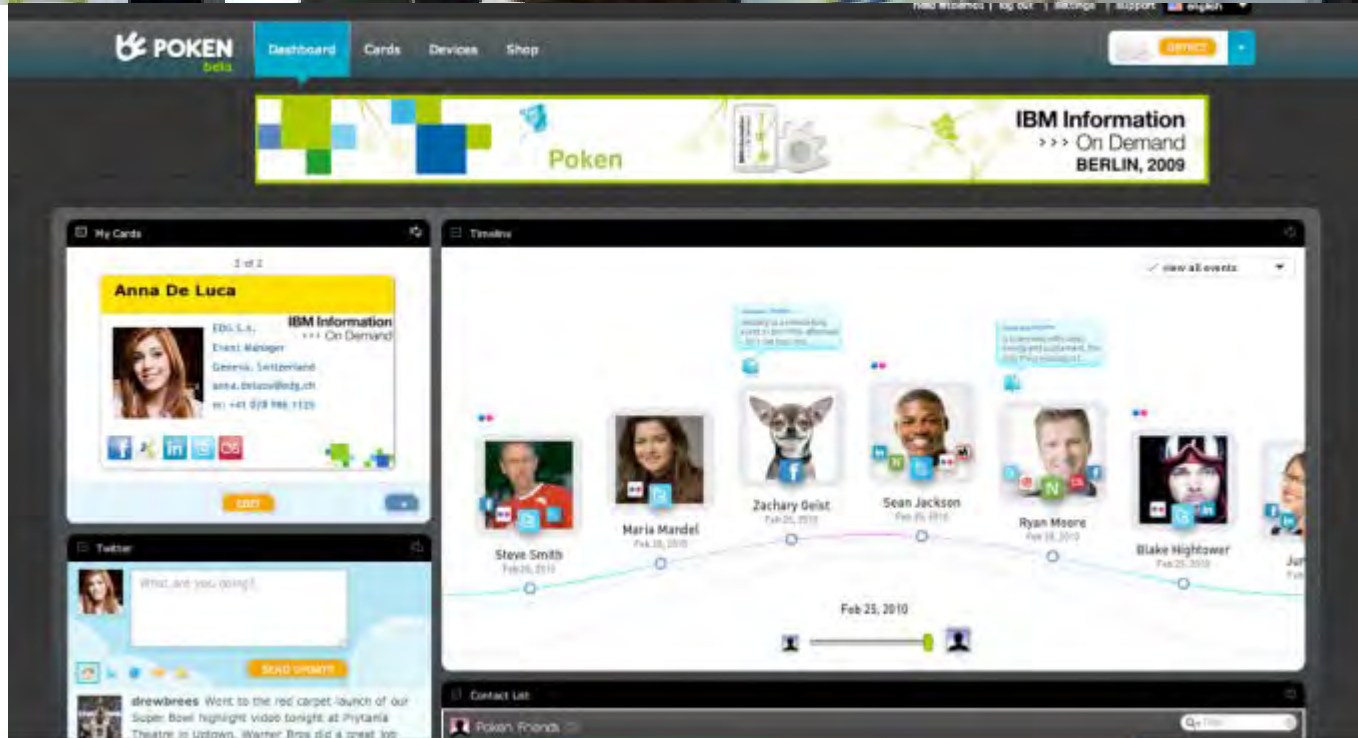
¿Cómo agrega valor Poken?

Un poken fue dado a cada uno de los asistentes. Se permitió a cada uno interactuar aún después del evento por medio de Poken Member HUB de IBM, el cual incluía la red social interna de IBM.

El concepto de ‘Pokening’ estuvo presente a todo momento, mediante pantallas referenciales en todo el predio y un stand de Poken. En cada charla y seminario, un Poken se encontraba al lado del orador para reunir el material pertinente.

Además se reunieron estadísticas de la cantidad de asistentes y sus perfiles.





BMW

Trendforum 2009



Descripción de la compañía

BMW es una marca productora de automóviles y motos de alta tecnología reconocida a nivel mundial.



Quick Stats

Ubicación: Munich, Alemania

No. Of Pokens: Más de 350

Poken HUB y Tags en Automóviles

La misión del cliente

El trendforum es un evento empresarial orientado a dar herramientas para el posicionamiento en el mercado correspondiente. LA versión 2009, realizada en Munich, contó con la colaboración de BMW.

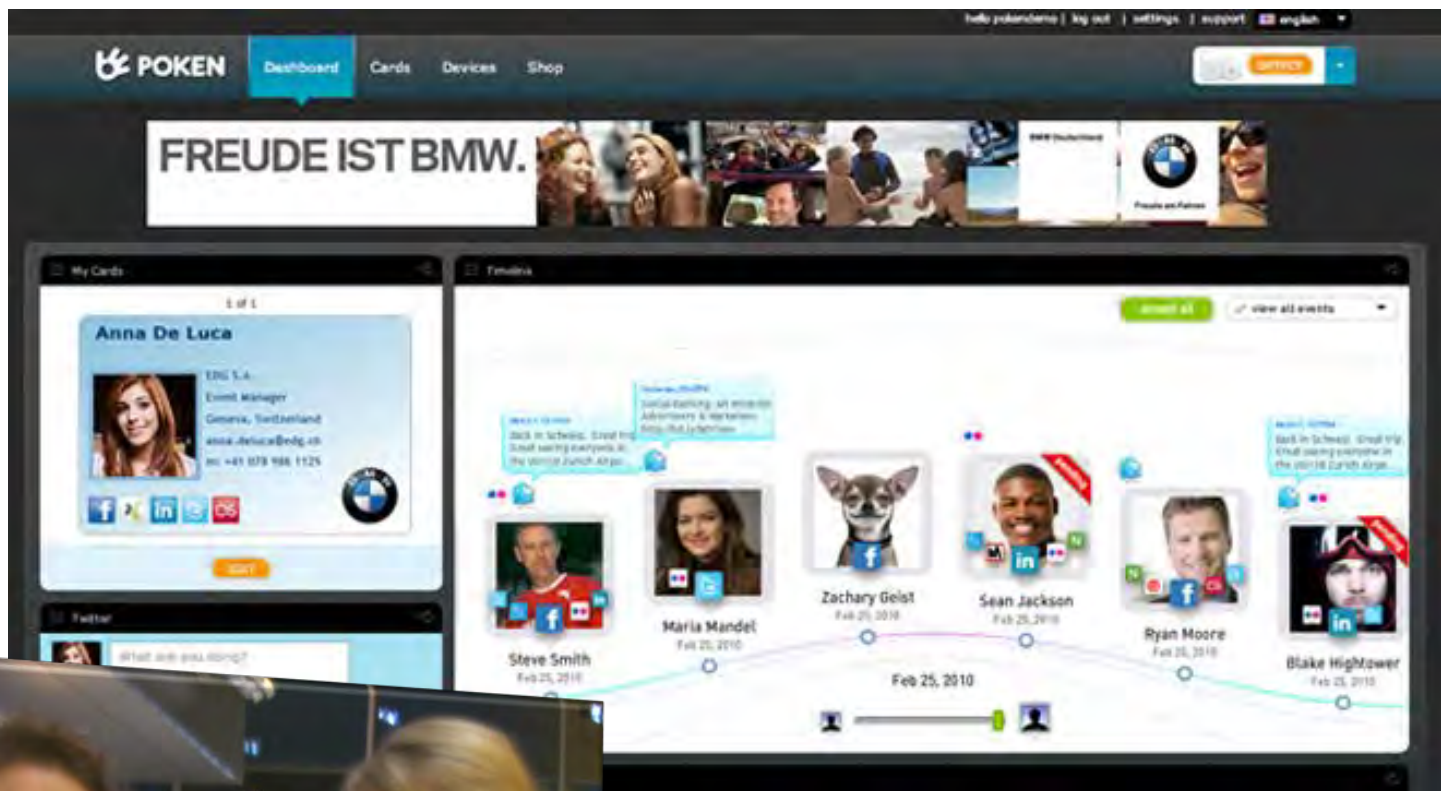
El equipo de marketing de BMW, además de darle valor agregado al evento con nueva tecnología, quisieron facilitar networking a los asistentes con la empresa y entre ellos, y promocionar y dar a conocer las innovaciones tecnológicas en su producción de automóviles.

¿Cómo agrega valor Poken?

Se le entregó un Poken a cada asistente, y se creó un Member HUB de BMW bajo el lema "Joy Connects". Se colocó un laboratorio de computadoras para que los asistentes registren sus Poken, y se creó un concurso que involucraba a cada uno de los autos esparcidos en el predio.

Cada auto tenía un poken con información que los asistentes tenían que encontrar, en una especie de "Búsqueda de tesoro". Esto generó una mayor exposición de BMW y sus innovaciones en tecnología de alto nivel, permitiendo la interconexión con cada participante con su Poken.







AV Business & Communication
The Full Service Incentive & Marketing Company
Carbajal 3275 | Buenos Aires, C1426EMA | Argentina
(+54) 11 4576 8644
www.av-buscom.com.ar

SITIO: www.av-buscom.com.ar/amc.html

FACEBOOK: www.facebook.com/PokenArgentina

TWITTER: @Poken_Arg

LINKEDIN: Grupo "Poken Argentina"