MAF

VOICE

LE COSE BELLE SI DICONO A VOCE

VOICE rende unico e personale un biglietto, una scatola o qualsiasi supporto in carta con la registrazione di un messaggio vocale. VOICE dà alla carta la voce del tuo cliente o quella della tua azienda.

CARATTERISTICHE:

PERSONALE

Solo la voce può esprimere davvero le tue emozioni.

DURATURO

Il messaggio può essere ascoltato a piacere per un intero anno.

SEMPLICE DA USARE

Nessuna APP da scaricare.

1° CASO D'USO

COME BIGLIETTO VERGINE DA REGISTRARE A CURA DELL'UTENTE

1. Vendita negli store "stand alone" come **biglietto speciale per le ricorrenze** o **regalo solidale** per le Non Profit.

2. Massimizzare le vendite degli **articoli regalo** con qualcosa in più di veramente personale, in omaggio o a prezzo speciale **(Punto vendita)**.

3. Offrire una esperieza unica per gli acquisti o i regali online **(eCommerce)**.

4. Massimizzare le vendite delle **Gift Card/Buoni regalo** con un elemento di forte personalizzazione dell'omaggio.

1° CASO D'USO

NO APP da scaricare

1 Scannerizza e registra

2 Regala

NO LIMITE di ascolto per un intero anno

3 Scannerizza e ascolta

L'intero processo e del tutto "GDPR Compliant" nel più totale rispetto della privacy degli utenti che, per utilizzare la piattaforma, accettano le condizioni di servizio e si assumono la responsabilità del contenuto dei messaggi, del tutto a loro discrezione e non riconducibili a chi li ha registrati.

2° CASO D'USO

COME BIGLIETTO PREREGISTRATO DA ASCOLTARE A CURA DEL DESTINATARIO

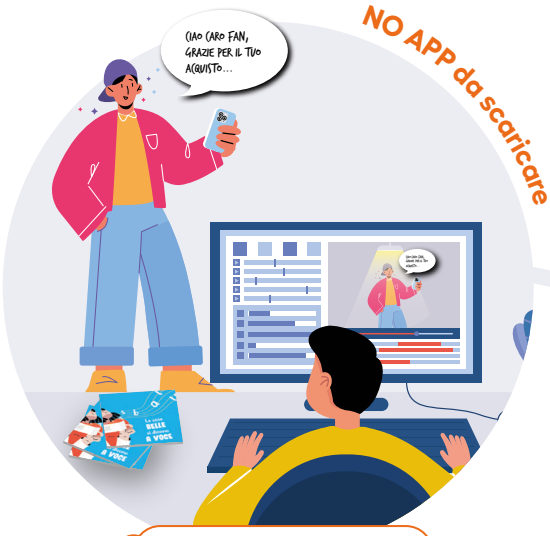
1. Campagne di marketing ad effetto speciale: **un messaggio personalizzato per ogni destinatario** con la tecnica del text-to-speech.

2. Rafforzare il messaggio del brand con la voce di un **testimonial** o di una **celebrity**.

3. Audio tutorial personalizzato per call to action complessa e articolata.

4. Gaming: modalità tutta nuova di **Instant Win** in cui si scopre se si ha visto ascoltando l'audio.

2° CASO D'USO



1 Programma

2 Recapita

3 Fai ascoltare

3° CASO D'USO

COME AIUTO PER CHI HA BISOGNO

I non vedenti utilizzano normalmente il QR, che hanno imparato a poter individuare e inquadrare, come mezzo per poter ascoltare i messaggi importanti che comunemente i normovedenti possono invece leggere.

COME BIGLIETTO VERGINE DA REGISTRARE A CURA DELL'UTENTE

Omaggio di particolare utilità da parte delle aziende farmaceutiche a medici e farmacisti parchè possano registrare la posologia delle medicine e permettere al non vedente di avere sempre la possibilità di riascoltare le modalità di somministrazione della propria cura, senza rischio di sbagliare.

COME BIGLIETTO REREGISTRATO DA ASCOLTARE A CURA DEL DESTINATARIO

Qualunque messaggio importante per ipo e non vedenti può essere registrato e fatto ascoltare attraverso il telefono.

GLI OBBIETTIVI CHE POTRESTI RAGGIUNGERE CON PICCOLI E SEMPLICI PRODOTTI

BRANDING

RACCOLTA DATI

VENDITE CROSS SELLING

CALL TO ACTION VARIE

LA PERSONALIZZAZIONE TOTALE AGGIUNGE VALORE AL TUO BRAND

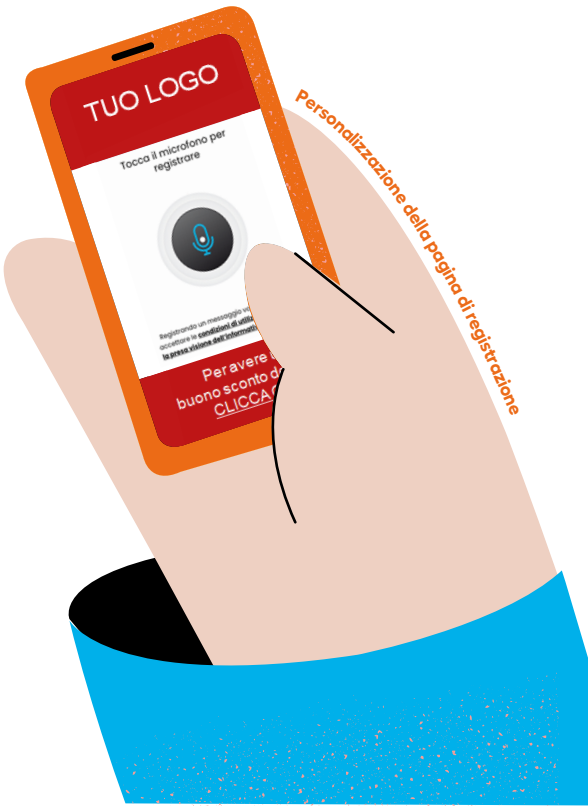
ASSOCIARE IL BRAND AD UN MOMENTO DI EMOZIONE

Con la **personalizzazione della pagina di accesso** alla piattaforma, i destinatari di Voice ascolteranno il messaggio vocale personale in un ambiente con look&feel del cliente, aumentando l'esposizione del brand in un contesto di grande valore e con un testimonial d'eccezione: chi ha registrato il messaggio.

UTILIZZA VOICE PER FARE NUOVE LEAD

La possibilità di mettere un link nella pagina di accesso alla registrazione e ascolto del messaggio, permette di attivare un meccanismo di **interazione** che può essere usato per raccogliere lead mediante:

- Offerta di buono sconto
- Richiesta di registrazione
- Accesso contenuti riservati
- Sottoscrizione di una card o partecipazione ad un club



Non solo una promozione, ma una strategia di marketing

L'utilizzo di VOICE per richiedere una interazione sia da parte di chi registra che di chi ascolta è uno strumento infallibile per raccogliere risposte, perché inserito in un contesto "peer-to-peer" di grande valore emotivo e che predispone favorevolmente verso il brand.

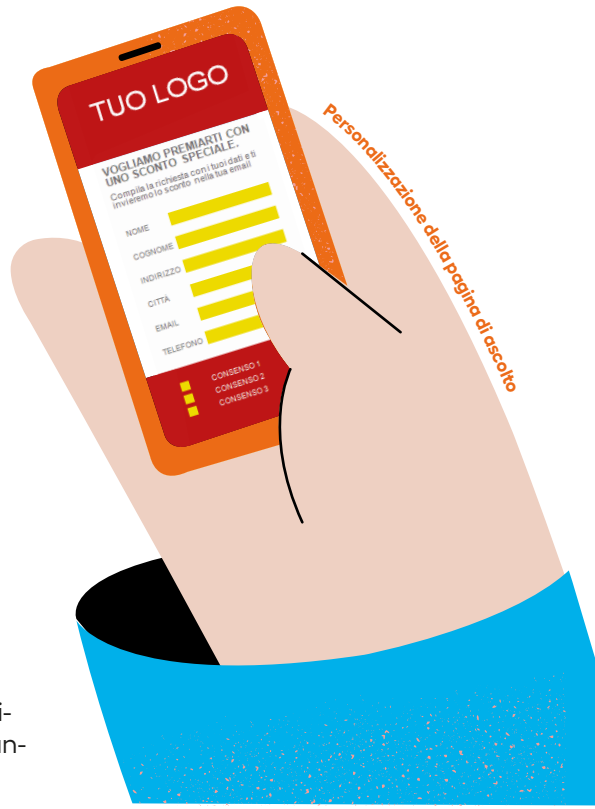
UN MODO NUOVO DI RACCOGLIERE UNA CALL-TO-ACTION

DOPO IL MESSAGGIO, L'AZIONE

Come resistere ad un invito così personale e unico, specialmente se fatto da un testimonial?

La pagina di destinazione per ascoltare il messaggio può essere personalizzata con il logo dell'azienda e contenere una call-to action per il destinatario, anche in questo caso di qualunque tipo:

- Offerta di buono sconto
- Richiesta di registrazione
- Accesso contenuti riservati
- Sottoscrizione di una card o partecipazione ad un club



VOICE è un modo **nuovo e irresistibile** di richiedere un'azione, che può dare tassi di risposta impensabili con qualunque altro mezzo tradizionale.

MAF

CONTATTACI PER AVERE PIÙ INFORMAZIONI

info@gruppomaf.it
T. +39 089 38 50 10
Cell. +39 392 98 20 421