



Imagina comme vecteur de communication

Comment utiliser la solution Imagina comme vecteur de communication pour mettre en avant vos partenaires et vos exposants ?

- + Ce document a pour vocation de vous proposer différents moyens de mise en avant de vos partenaires : à la fois par les informations mises à disposition dans la solution mais également par le biais d'informations poussées (Notifications, SMS, Mails par exemple)



Chaque action peut également faire l'objet d'une commercialisation selon vos besoins

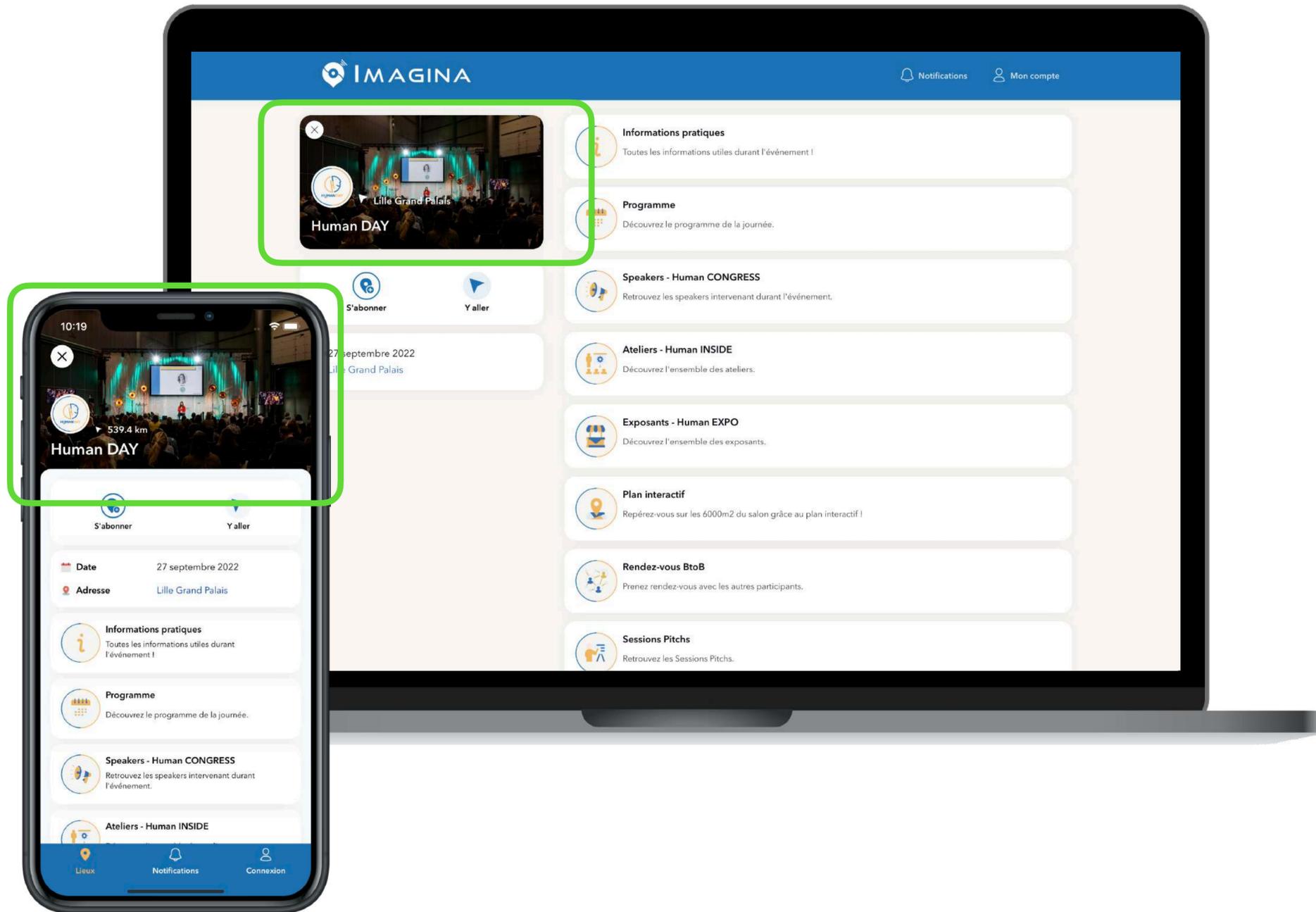


Informations mises à disposition dans la solution



1 - Photo de couverture

Changez la photo de couverture pour mettre en avant un ou plusieurs partenaires via un logo, une bannière



Bénéfices pour vous et vos partenaires

- + Visibilité de votre partenaire en continu sur la solution
- + Possibilité de mettre en place un carrousel avec changement de partenaire toutes les semaines
- + Visibilité avant, pendant et après l'événement

Idée commercialisation :



- Commercialisez des durées de visibilité, exemple :
- 1 semaine avant l'événement,
 - Jour de l'événement

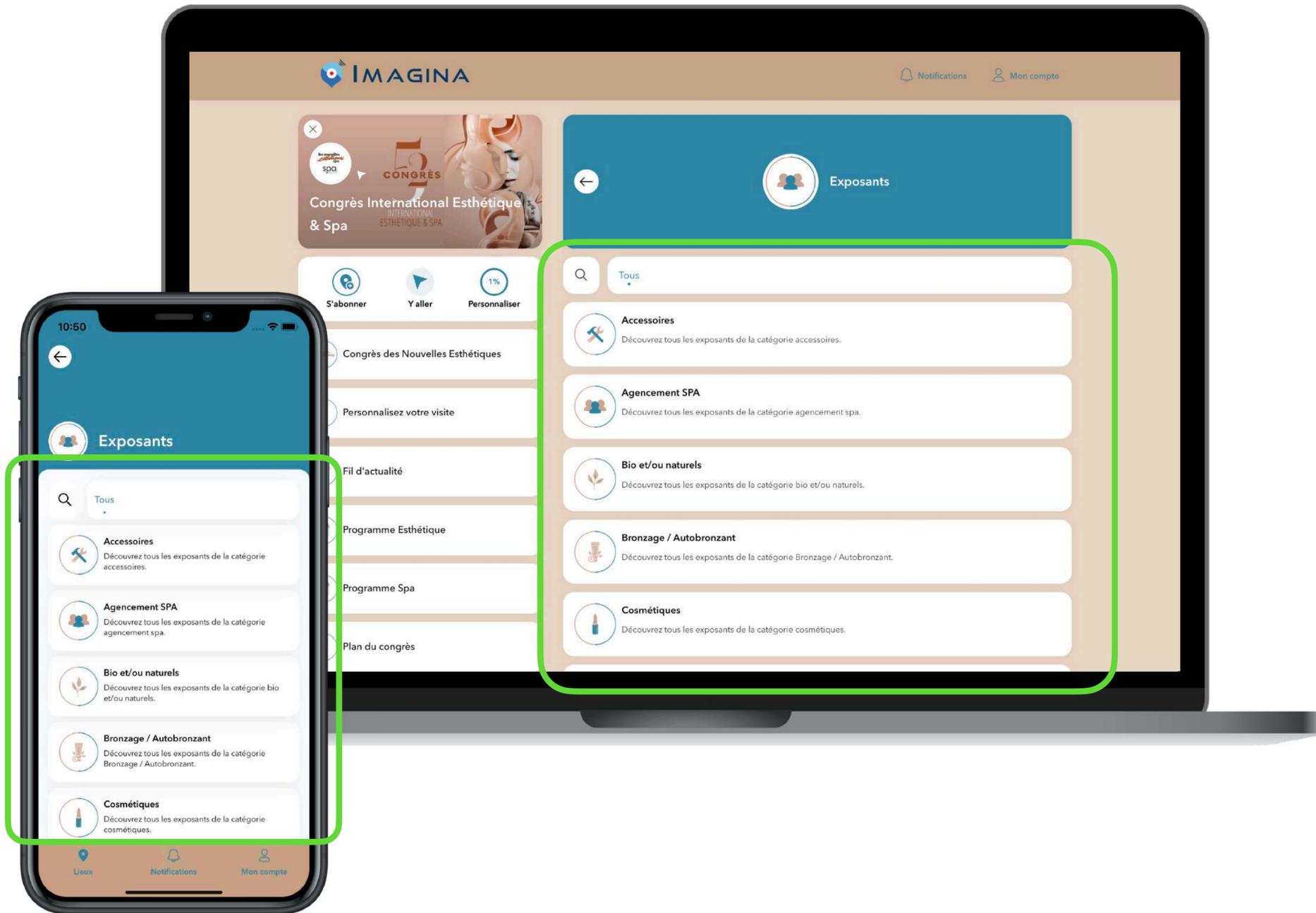


*Eléments concernés



2 - Dossiers partenaires

Mettez en avant vos partenaires via un ou plusieurs dossiers dédiés



Bénéfices pour vous et vos partenaires

- + Visibilité de tous vos partenaires dans un ou plusieurs dossiers dédiés
- + Catégorisez les dossiers selon les thématiques, selon les besoins
- + Visibilité avant, pendant et après l'événement

Idée commercialisation :



Offrez une visibilité accrue à vos partenaires privilégiés en proposant un placement en haut de liste ou dans un dossier dédié.

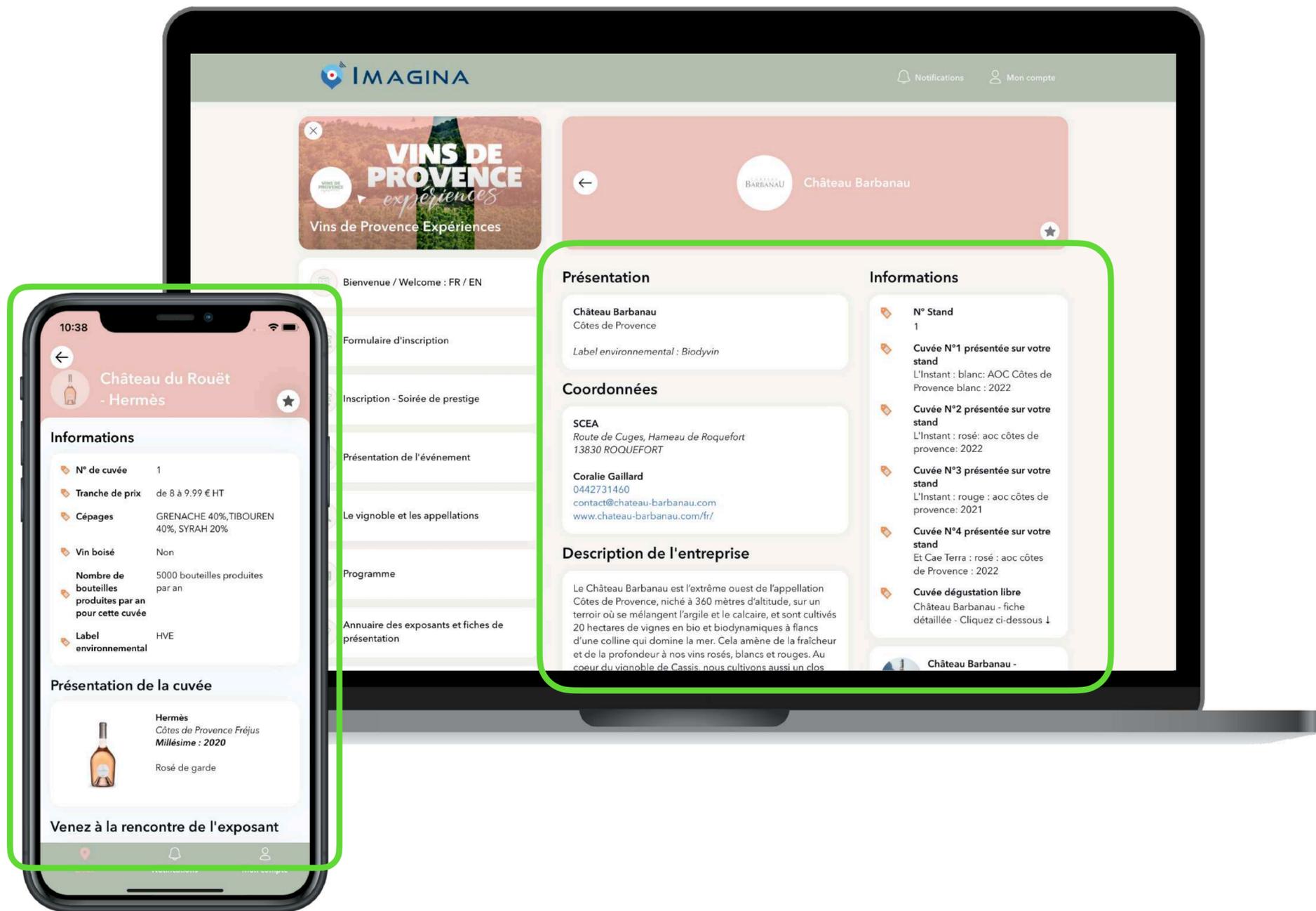


*Eléments concernés



3 - Fiches descriptives

Proposez à vos partenaires plusieurs formats de contenus pour leurs mises en avant



Bénéfices pour vous et vos partenaires

- + Visibilité de votre partenaire sur une fiche dédiée avec du contenu texte, photo, vidéo, audio, liens externes, etc.
- + Contenus en illimité, fonctionnalités complémentaires en lien (prise de rendez-vous avec le partenaire, tchat, etc.)
- + Visibilité avant, pendant et après l'événement

Idée commercialisation :

Créez des packs différenciants pour vos exposants et partenaires, exemples :

- Pack 1 (Texte + photo),
- Pack 2 (Texte + Photos + Vidéos)



 *Eléments concernés

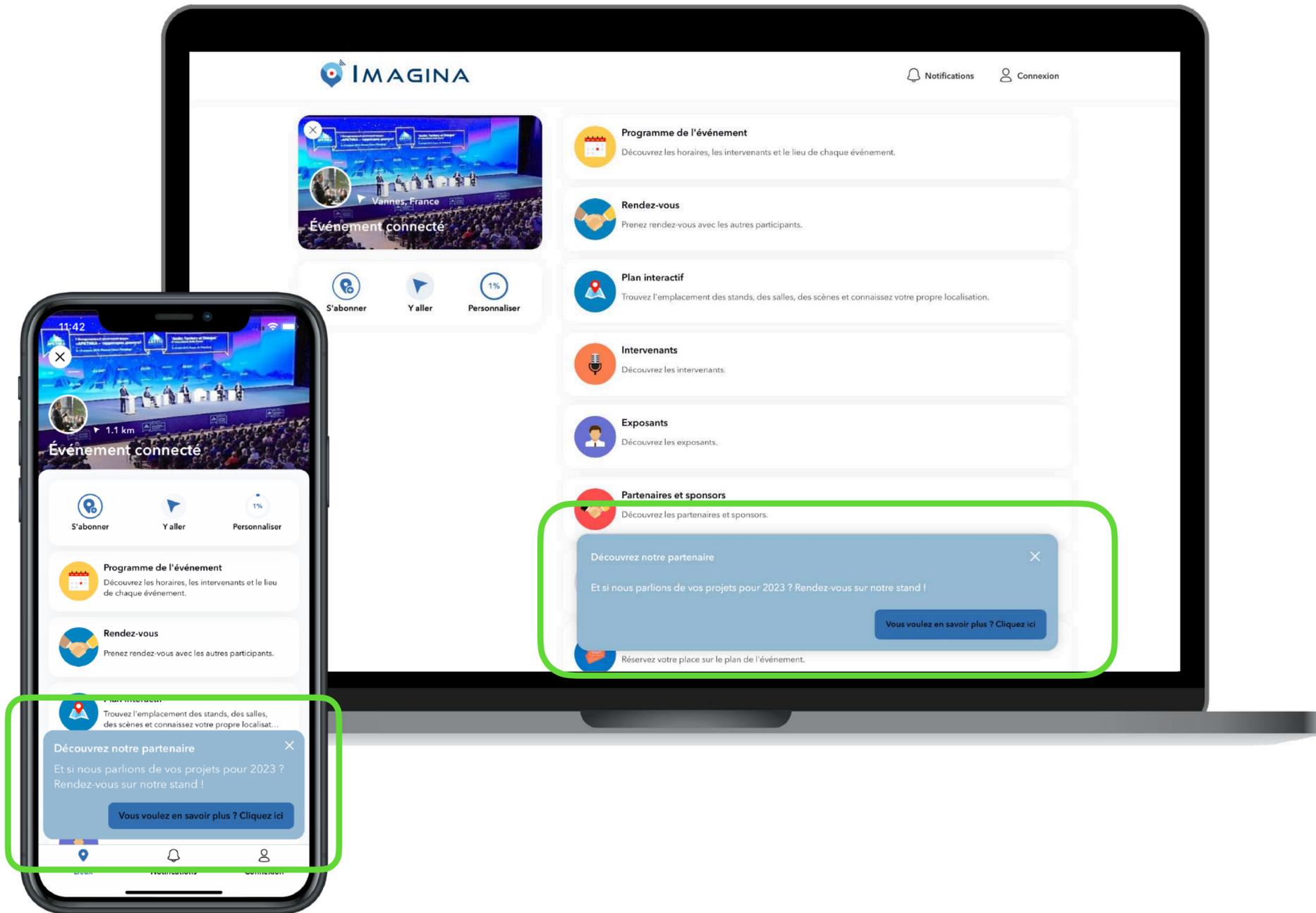


Informations poussées



1 - Fenêtre Pop-up

Touchez vos participants dès leur arrivée sur Imagina



Bénéfices pour vous et vos partenaires

- + Visibilité de votre partenaire dès l'arrivée sur la solution avec redirection vers le contenu de son choix
- + Possibilité d'alterner entre plusieurs partenaires privilégiés
- + Visibilité avant, pendant et après l'événement

Idée commercialisation :



Offrez de la visibilité à vos partenaires privilégiés dès l'ouverture de la solution

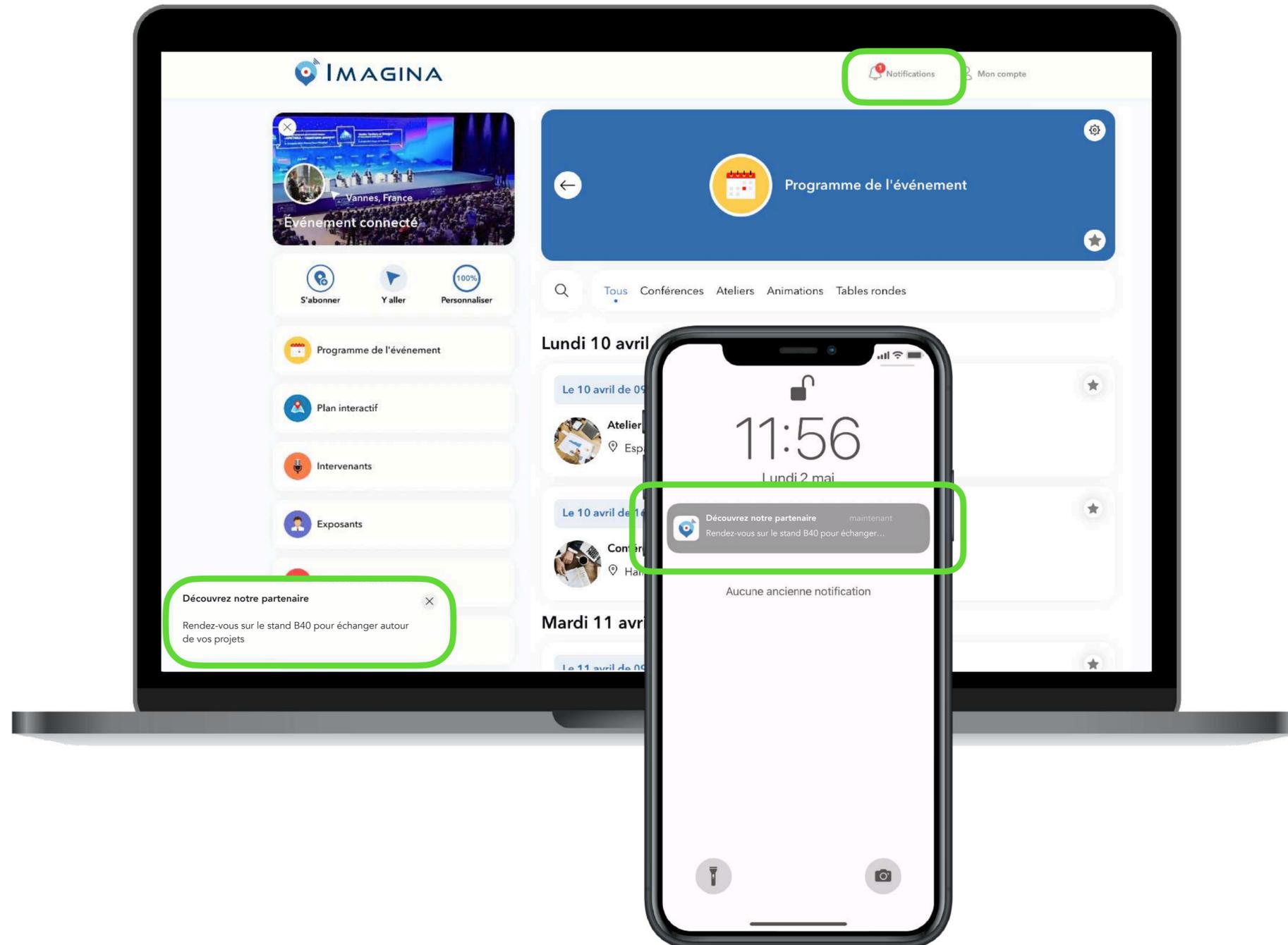


*Eléments concernés



2 - Notifications

Touchez vos participants directement pour les rediriger vers un contenu dédié



Bénéfices pour vous et vos partenaires

- + Ciblez le public concerné pour le rediriger vers le meilleur contenu
- + Poussez autant de notifications que nécessaires
- + Touchez votre public avant, pendant et après l'événement

Idée commercialisation :



Commercialisez des packs de notifications pour mettre en avant des partenaires, leurs produits, leurs services, etc.

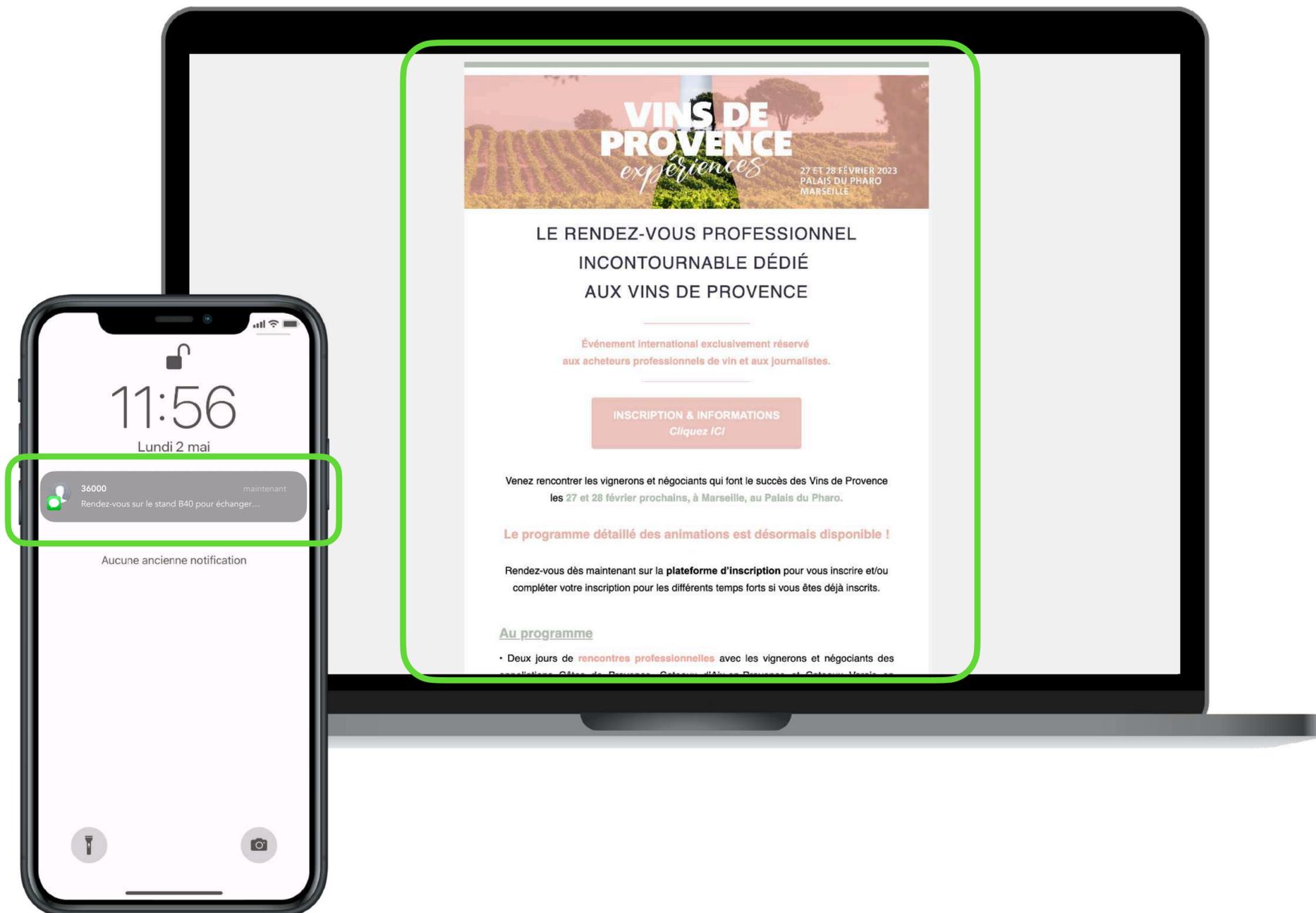


*Eléments concernés



3 - Campagnes Mails & SMS

Touchez vos participants directement avec un contenu entièrement personnalisable



Bénéfices pour vous et vos partenaires

- + Ciblez le public concerné pour le rediriger vers le meilleur contenu
- + Personnalisez votre contenu mail à 100%
- + Visibilité avant, pendant et après l'événement

Idée commercialisation :



Offrez de la visibilité à vos partenaires sur tous vos mails et SMS promotionnels, avant, pendant et après l'événement



*Eléments concernés



