

«DIRECTIMAGE CARDS»

Задача

Популярные спортивные и культурные мероприятия предусматривают идеальную возможность для ведущих брендов повысить свою популярность и собрать данные о потенциальных покупателях.

Американская компания «DirectImage Cards» использует свое собственное мобильное приложение с принтерами Evolis для производства сувенирных карт, которые связывают своих владельцев со страницей «Spitz» подразделения «Pepsico», на Фейсбуке.



Решение

Когда компания «DirectImage Cards Inc.» узнала, как были признательны люди, получив на память карту на выходе из главного стадиона бейсбольной лиги в Торонто, они поняли, что выпуск сувениров имеет огромный потенциал. **Используя принтеры Evolis Primacy**, компания «DirectImage Cards» соединила концепцию фотокарточки с мобильным **приложением**.

Карточка содержит QR-код, связывающий заказчиков с социальной сетью. После того, как пользователь скачал приложение «DirectImage Cards» в свой мобильный телефон, он может сделать снимок, отправить карту на печать, и копия сувенирной карты немедленно отправляется заказчику.

“Мы выбрали Evolis Primacy за его высокую скорость печати и надежность. Мы печатаем от 100 до 200 карт в час, и для этого нам нужен лучший высокоскоростной термографический принтер на рынке”, – сказал Питер Томпсон, генеральный директор «DirectImage Cards».

Результат

Сувенирные фотокарты использовались на многих мероприятиях, способствуя выполнению следующих задач:

- увеличение узнаваемости бренда;
- привлечение внимания клиентов к программам лояльности;
- повышение удовлетворенности клиентов.».

