



7 PASOS PARA VENDER MÁS CON PANTALLAS LED

🏠 F.Roosevelt 3644 - CABA

✉ info@dinalight.com

☎ 5411-3699-4278

🌐 <https://www.dinalight.com/>



La forma de comunicarse cambió, por lo tanto, con ello, también cambia la manera de hacer publicidad. El uso de pantallas LED como medio publicitario tiene una gran repercusión positiva en las ventas. Por esta razón cada día más marcas, empresas o negocios apuestan por ellas al hacer publicidad.

La industria del OOH (Out Of Home) está en un crecimiento sostenido, impulsado sobre todo por la digitalización del medio, el DOOH (Digital Out Of Home). Según un estudio de Allied Market Research, el mercado de DOOH espera un crecimiento de 12.80% interanual



PANTALLAS LED como medio publicitario

En un mundo en el que la publicidad tradicional cada vez tiene menos influencia en el público en general, las pantallas LED para exteriores constituyen un recurso extraordinario para atraer la atención de quienes han perdido el interés por los anuncios convencionales y no retienen lo que en ellos leen o escuchan.

Sin embargo, se ha demostrado la eficacia de la publicidad que se emite a través de las pantallas en comparación a otros medios.

Este es el motivo por el que las calles de las ciudades grandes y pequeñas se hallan repletas de pantallas publicitarias que transmiten una información y anuncios comerciales más atractivos. Incluso en algunos lugares puedes encontrar la última tecnología en este sector, son las pantallas digitales transparentes.

El gran tamaño de los espectaculares digitales sobresalen entre los demás medios publicitarios en el área. Prácticamente domina el campo visual de las personas por sus medidas. Esto es altamente conveniente para generar un alto impacto a miles de potenciales clientes

Estos equipos generan innumerables ventajas y es por ello que son una tendencia que llegó para quedarse.



EL DESAFÍO: modernizar hacia DOOH



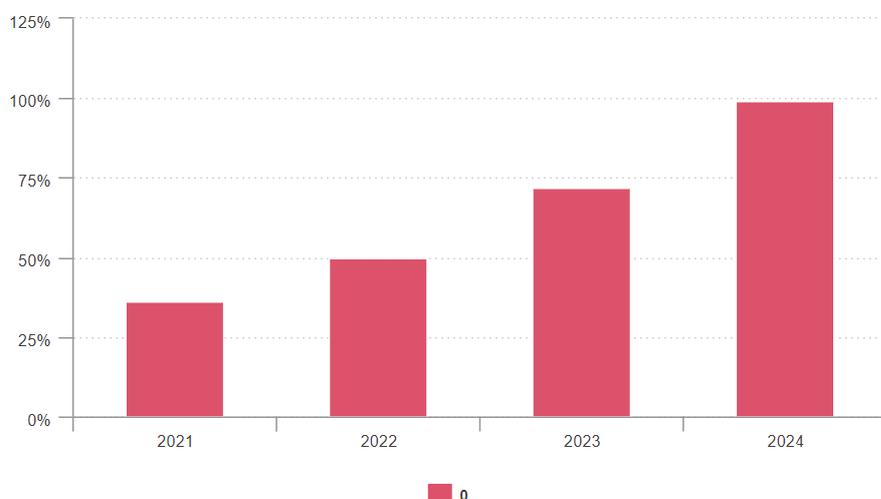
"Las características de la publicidad DOOH, como la rentabilidad, el enfoque creativo, la participación del usuario en tiempo real y la adquisición de grandes clientes potenciales impulsan su demanda en el mercado global. Las diferentes soluciones personalizadas de los proveedores aumentan su usabilidad en varios usuarios finales, como infraestructura comercial, aeropuertos, paradas de autobús y metro, entre otros."

 https://www.alliedmarketresearch.com/digital-out-of-home-DOOH-market?utm_source=openpr



"El mercado global de Out Of Home (OOH) verá un impacto severo de la pandemia COVID-19 en 2020, pero el sector es resistente y está listo para recuperarse en 2021. En general, el sector está experimentando un cambio como OOH digital (DOOH) entra en la corriente principal e impulsa un cambio profundo, y también impulsará la recuperación de la industria a partir de 2021."

Cuota digital global de crecimiento interanual en los ingresos de totel ooh 2021-2024



Source: Global Entertainment & Media Outlook 2020-2024. PwC. Omdia

 <https://www.pwc.com/gx/en/industries/tmt/media/outlook/segment-findings.html>

LOS 7 PASOS para vender mas con Pantallas LED

1 Administración centralizada y sincronizada de contenidos:

Reproduzca el contenido de una red de pantallas desde cualquier lugar y dispositivo móvil con conexión a internet. Sincronice las actividades entre campañas estáticas y pantallas LED y permita la calendarización de contenidos.

Los NO

- Trabajo manual
- Hojas de cálculo / Excel / Sheets
- Sincronización por e-mail

Los SI

- Plataformas diseñadas para DOOH
- Datos centralizadas
- Automatización de tareas repetitivas
- Equipo alineado
- Sincronización entre el momento exacto del montaje de pautas estáticas y salida de pautas LED

Resultados

- Ahorro de tiempo
- Ahorro de dinero
- Baja de errores



LOS 7 PASOS para vender mas con Pantallas LED

2 Utilización de equipos correctos y el entorno de las ubicaciones.

Las pautas OOH, a diferencia de una pauta en medios digitales, están muy vinculadas con la calidad del equipo en la que son reproducidas y el entorno del mismo. El público no logra conectarse con un equipo de mala calidad o en un entorno poco atractivo.

No todas las pantallas son iguales: los equipos de mala calidad o de resolución obsoleta, generarán un impacto mucho menor en sus campañas publicitarias.

3 Invierta en negocios sostenibles

A la hora de invertir en negocios de DOOH, tenga presente los Consumo eléctrico y costos asociados.

- Vida útil del equipo
- Vida útil de los sistemas de control
- Control automático de brillo
- Equipos libres de plomo

La tecnología LED está íntimamente relacionada con el bajo consumo y los espacios publicitarios no contaminantes

- Son libres de tintas tóxicas y desechos de materiales
- Permite integración con paneles solares

Las marcas líderes buscan proveedores sostenibles.



LOS 7 PASOS para vender mas con Pantallas LED

4 Prueba de reproducción

Para OOH tradicional, bastaba con una foto. En DOOH existen

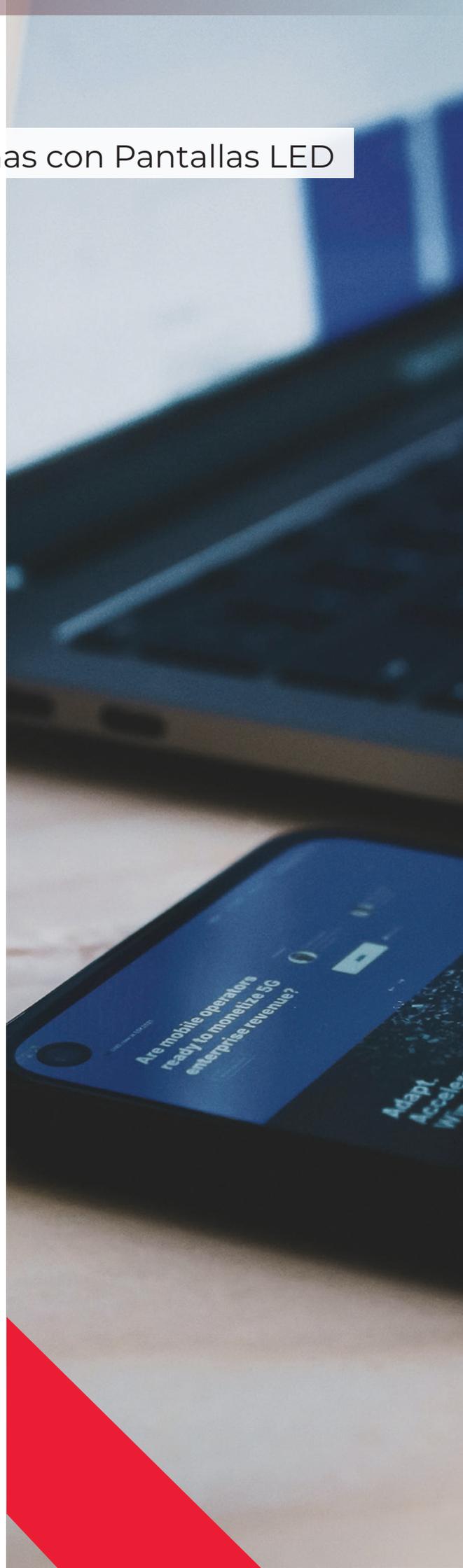
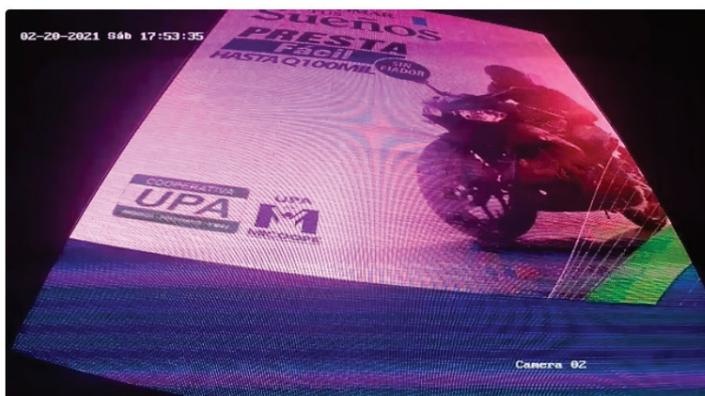
- Datos de reproducción
- Vistas en tiempo real de los dispositivos y el entorno.
- Mapas de calor

Los compradores desean saber, en tiempo real, que las campañas se publicaron en el lugar correcto en el tiempo correcto.

Incrementar la confianza y la transparencia con el anunciante

Para DOOH, asegúrate de tener informes para mostrar dónde y cuándo se reprodujeron las pautas. Este es otro punto diferencia y garantiza que se está entregando exactamente lo que se acordó. Esto genera confianza y construye relaciones de

Pantalla frontal Galerias 21-02-2021 05:57:09



LOS 7 PASOS para vender mas con Pantallas LED

5 Actualice y mejore su proceso de venta.

Cuando quiere comprar una habitación de un hotel. ¿Llama por teléfono? ¿Pregunta la disponibilidad? Consulta los precios?

NO. Lo hace todo online.

Utilice herramientas de ventas que permiten ver el inventario y el status en tiempo real.

Evite accidentalmente ofrecer algo que no estaba disponible.

Cree propuestas comerciales agiles en tiempo real luego de seleccionar los equipos.

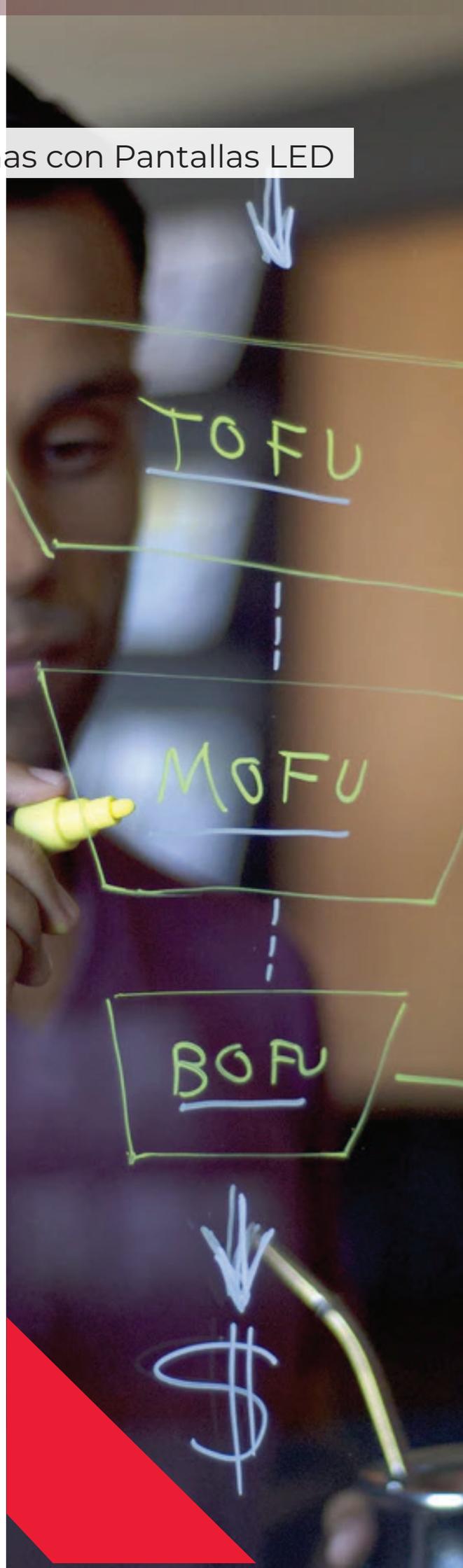
El proceso de ventas debe ser más inteligente y permitir vender en base a las necesidades del cliente.

- Por número de impresiones
- Ubicaciones específicas
- Repeticiones de contenido determinados
- Comprara un determinado porcentaje del inventario disponible.
- Determinadas reproducciones en loop

¿Su proceso de ventas permite actualmente estas preferencias?

¿Cuantos tipos de ventas soporta su negocio?

¿Permite administracion colaborativa?



LOS 7 PASOS para vender mas con Pantallas LED

6 Medir y entender a tu audiencia

El entendimiento del público objetivo y la medición y clasificación de audiencia te permitirán expandir el alcance y el potencial de tu dispositivo publicitario.

Tecnologías como:

- Medición de audiencia
- Conteo de tráfico peatonal
- Conteo de tráfico vehicular
- Estudio demografico
- Mapas de calor

Permiten tener una idea mucho más precisa del impacto capaz de generar nuestro dispositivo.

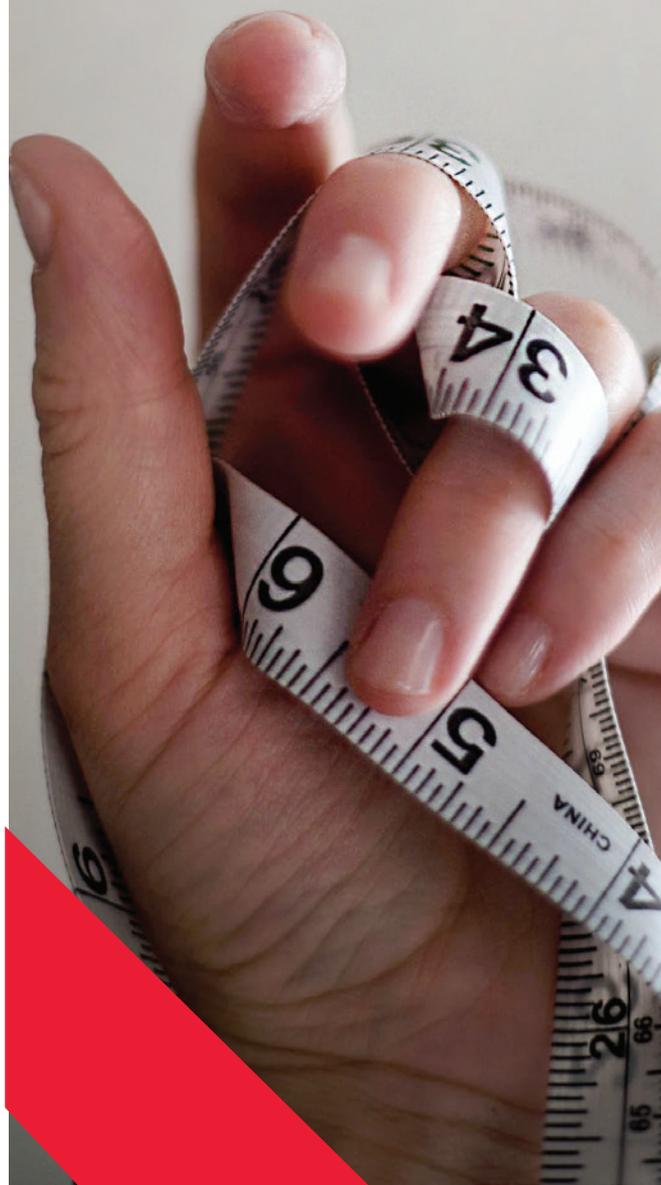
Utilizando herramientas como

- Video analytics
- Conteo y clasificación
- Reconocimiento facial
- Medicion de dispositivos (Wifi o Bluetooth)

Es posible generar una base que, mediante el análisis de estos datos, determinar tipo de público, tiempo de permanencia, género, edad, mezclar y combinar múltiples datos de audiencia y realizar integraciones con Apps y otros sistemas.

Resulta de gran importancia la privacidad de los datos y deberá ser: basado en tendencias, no invasivo y no generar invasión a la privacidad

Todo esto permite segmentar y aumentar la efectividad de las pautas



LOS 7 PASOS para vender mas con Pantallas LED

7 El crecimiento será en lo digital.

En base a este análisis y lo que sugieren los estudios en este área, la conclusión es clara: la mayor parte de los ingresos vendrá desde la publicidad digital y eso requiere innovar, crecer, invertir en tecnología digital. Dar el paso y saltar al DOOH.

¿Cual es el primer paso que puede dar hacia ese camino? Primero piense en digital al menos una parte de su inventario. Luego, pensar en campañas programáticas.

La tendencia de la publicidad va hacia lo dinámico, lo digital y el análisis de los datos. Sin escapatoria. Es primordial para empresas o empresarios que quieren estar a la vanguardia, subirse a bordo de este tipo de tecnologías.



OUR KNOWLEDGE IS A
BIG SUCCESS IN LIFE



SCAN ME

