



SIMO

Rafa Píccola

La magia: una
potente herramienta
comercial en ferias



cliente:

IMAGINARTE Juegos, S.L.
www.imaginartejuegos.com

objetivo:

Fomentar la asistencia de público al stand para dar a conocer su producto: sistema para Visitas Virtuales (IVR).

estrategia:

Ejecución de impactantes juegos de magia de cerca para atraer al público y potenciales clientes.

Realización de un juego de magia tematizado, diseñado específicamente para la ocasión y producto, que comunique las características del mismo.

primera fase: SIMPATÍA

Algunas bien estudiadas bromas rompen el hielo.

El mago se presenta.

Se crea un pequeño grupo con los primeros espectadores.

Este tipo de acercamiento siempre funciona.



segunda fase:
MAGIA



Un juego de magia
para "retener" a los
espectadores.

Mientras tanto,
los otros stands
siguen vacíos.

tercera fase: **PUBLICIDAD**

El grupo reúne ya a unos 40 espectadores.

Se genera diversión gracias al HUMOR y a la MAGIA.

Es el momento de la PUBLICIDAD:
El mago comunica el MENSAJE DE MARCA empleando un juego de magia.





cuarta fase: CIERRE MÁGICO

Un impactante juego de magia sirve como cierre.

Tras unos minutos, se repetirá todo el ciclo.

Durante dos horas de trabajo más de 300 potenciales clientes conocen el producto y lo fijan en su memoria.



Agustín Fonseca

Director de IMAGINARTE juegos, S.L.

Nuestro briefing se resumía en: poco espacio, un presupuesto ajustado y un producto que dar a conocer.

Rafa Píccola se adaptó perfectamente a estas condiciones: Nos recomendó hacer magia de cerca, ya que ésta es factible en cualquier situación, nos hizo un buen precio y creó un juego de magia que explicaba a los visitantes las características de nuestro producto.

Gracias a sus dotes de relaciones públicas nuestro stand siempre tenía público de modo que hemos maximizado la inversión por metro cuadrado alquilado. En fin, un sobresaliente en eficacia.

