



OBIETTIVO

Creazione di un sistema che permette di attivare un circolo virtuoso fra Club, Fan Base, Imprese e Territorio, in modo da diffondere sempre di più la conoscenza del brand e dei suoi partner strategici.

MARKET

Sport: squadra di calcio

APPLICATION

Fare leva sull'emozione suscitata dai club sportivi per aumentare l'interazione dei fan col Brand

SOLUTION

Utilizzo di una piattaforma marketing per la registrazione di dati utili a relazionarsi con i fan in maniera personalizzata ed emozionale.

Integrare e valorizzare i partner presenti sul territorio, valorizzazione della fanbase.

CASE STUDY: CIRCUITO INVIOLA PER LA FAN BASE DI ACF FIORENTINA

I Club sportivi stanno scoprendo l'**importanza dei dati** e degli analytics come chiave alla base del rapporto Club-Fan.

I Club suscitano nelle persone, in modo naturale, quello che migliaia di brand cercano di ottenere con grande fatica: passione, coinvolgimento, emozione, fedeltà.

Fino ad oggi pertanto la maggior parte dei Club, forti di questo 'vantaggio emozionale', non sempre hanno **gestito adeguatamente i propri Fan in ottica analitica e strutturata**.

Ogni singolo Fan corrisponde infatti ad un potenziale Cliente che si pone alla base del modello economico dei Club: i Fan riempiono gli stadi e le arene, acquistano merchandising, attraggono sponsor.

Obiettivi

Integrare gli sponsor all'interno del proprio progetto di marketing globale, facendoli diventare partner a tutti gli effetti, offrendo visibilità e la possibilità di aumentare il fatturato grazie alla conoscenza della Fan Base.

La passione del Fan, verso il Club del cuore, può essere 'utilizzata' per indirizzarlo verso i partner commerciali del Club creando **campagne di co-marketing** vantaggiose per tutti gli attori (Club, Fan e Partner).

L'obiettivo è dunque quello di **valorizzare il legame tra il Club, il territorio ed i partner** (aziende, attività commerciali, etc.), creando un circolo virtuoso in cui i tre attori ottengono vantaggi esclusivi di diverse tipologie.

Una soluzione completa

La soluzione risiede in un **piattaforma evoluta di CRM Marketing**, che permette di monitorare e clusterizzare la Fan Base in modo da poter attivare operazioni di engagement mirate e di valore per tutti gli attori coinvolti.

Come funziona

Il tifoso **rilascia i suoi dati** ad un affiliato InViola in cambio della tessera InViola che gli darà diritto a **bonus e premi** e nel contempo ne **registra i comportamenti e le preferenze**.

Mentre il **tifoso entra a far parte di un circuito** di altri appassionati come lui lo strumento di CRM **acquisisce dati** che vengono poi elaborati in **statistiche ed analisi dettagliate** che permettono di effettuare operazioni di marketing che aumentano la soddisfazione del cliente e creano nuove opportunità per i punti vendita affiliati.

Software di controllo e gestione

FidelyNET è una piattaforma evoluta, nata per la gestione dei dati e dei benefit alla customer base, tramite l'interazione del customer con il brand: dal semplice acquisto In Store, alle interazioni on-line.

È stata progettata per permettere la relazione con il cliente in tempo reale, è infatti concepita con una filosofia "on-line".

Ha un'ampia dotazione di API per la completa integrazione con sistemi esterni, dai Web Services classici a funzionalità Rest/Json orientate al mondo mobile, che permettono la completa interazione con device e attori completamente differenti.