



WE ARE ALL FUTURE BUYERS

Le gift card digitali come canale media



Fabio Regazzoni - CEO di Amilon

GIFT CARD COME SISTEMA DI
PAGAMENTO (BRANDED MONEY)

FINTECH



ADTECH

MARTECH

OFFERTA DATI
E SPAZI MEDIA

SOLUZIONI DI ENGAGEMENT
LOYALTY E BUSINESS
INTELLIGENCE

AMILON

IL LEADER ITALIANO DELLE GIFT CARD DIGITALI



170m€

VALORE DELLE GIFT CARD
VENDUTE (PROJECTED 2019)



+170

INSEGNE RETAIL
EUROPA



+100%

CRESCITA MEDIA ANNUA
(ULTIMI 5 ESERCIZI)

BRANDED CURRENCY

**DIGITAL GIFT CARDS
(PROCESSOR E CANALE)**

**DATA MONETIZATION &
PREMIUM MARKETPLACE**

6M

NUMERO DI GIFT CARD
VENDUTE (PROJECTED 2019)



+21

CATEGORIE
MERCEOLOGICHE



+100%

TREND CRESCITA
2019



GIFT CARD DIGITALI



BRANDED MONEY



UX PRATICA E FUNZIONALE



SPAZI ADV



ENGAGEMENT E PERFORMANCE



AUDIENCE QUALIFICATE

GIFT CARD DIGITALI COME CANALE MEDIA

Banner su banconote digitali

Il consumatore ha la massima attenzione su banner e adv che sono posizionati direttamente sui suoi soldi.

Oltre il branding e dentro la customer journey

Amilon Media va oltre la brand awareness: indirizza il consumatore su un'azione di acquisto in modo diretto e preciso.

FUTURE BUYERS

Chi sono?

Gruppi di consumatori che effettueranno un acquisto certo nell'immediato futuro.

Come si identificano?

Individuando la decisione già presa (*intention to buy certa*) di effettuare acquisti presso una determinata insegna/negozio.

Intention to Buy «certa», come?

Grazie al possesso di gift card digitali: denaro già impegnato ad essere speso sui prodotti di un brand.

AUDIENCE AWARENESS



Io costruisco
la tua immagine

ABITUDINI



facebook

Io ti conosco

INTEREST

RICERCHE



Google

Io ti conosco e
so cosa stai cercando

ACQUISTI



amazon

Io conosco
i tuoi precedenti acquisti
e so cosa stai cercando

TRANSACTIONS

ATTRIBUZIONE



FB Future Buyers

Io conosco
i tuoi prossimi acquisti

FUTURE BUYERS



DATO UNICO SUL MERCATO



DETERMINISTICO



INTENTION TO BUY GARANTITA

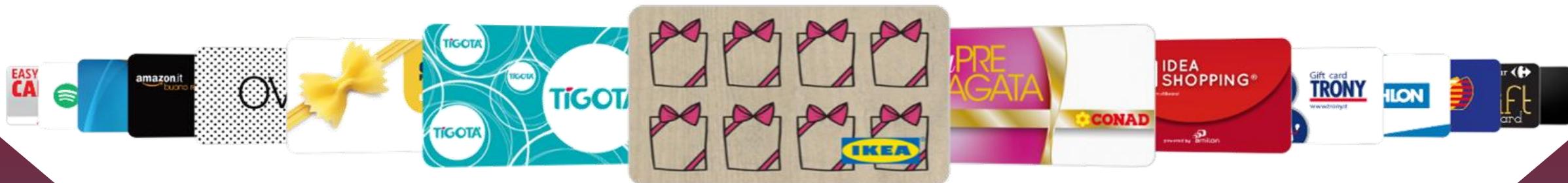


**CERTEZZA DEL VALORE, DEL BRAND
E DEL LUOGO DI ACQUISTO**



RIGHT TIME TO ACT

AUDIENCE QUALIFICATE DAI DATI DELLE GIFT CARD



FUTURE BUYERS

COOKIE DI UTENTI IN POSSESSO DI UNA GIFT CARD



INTEREST TO BUY

COOKIE DI UTENTI CHE HANNO INTERESSE IN UNA CATEGORIA DI SPESA

INTENTION TO BUY

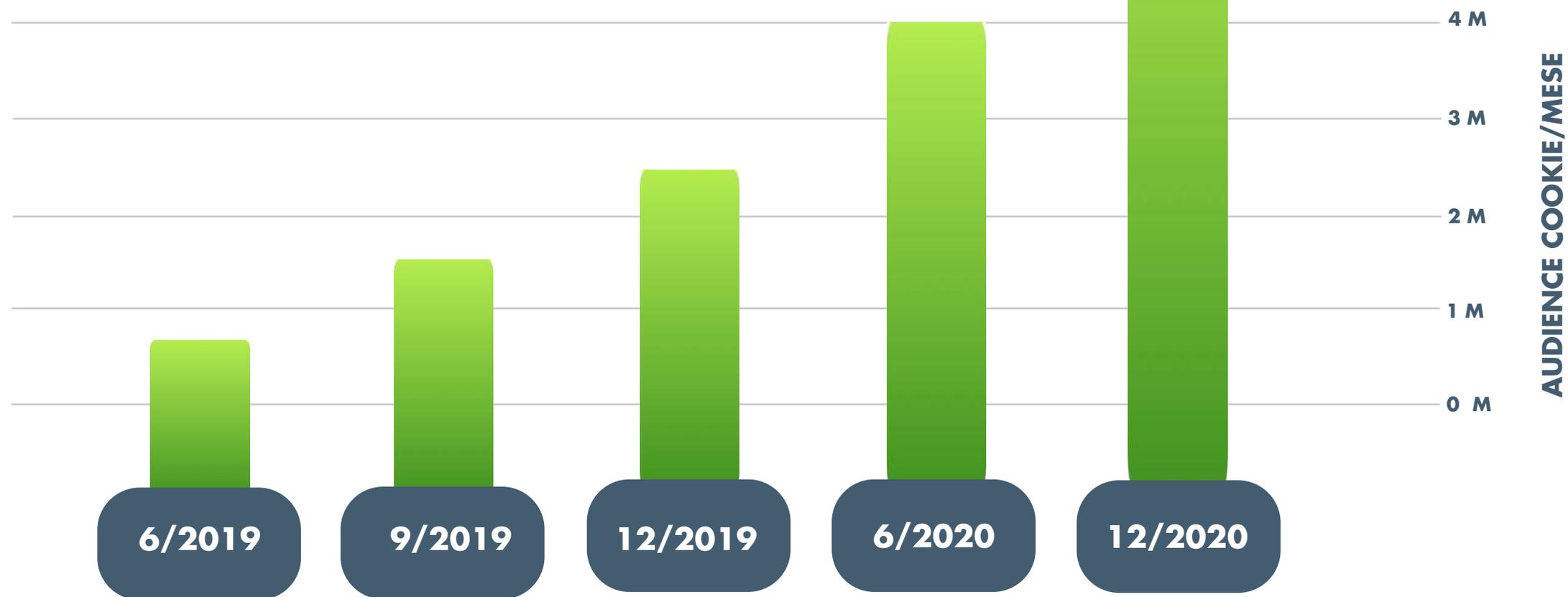
21

CATEGORIE DI INTERESSI



AUDIENCE FORECAST

PREVISIONI DELLE AUDIENCE 2019-2020



USE CASE

UN ESEMPIO DI CAMPAGNA SUI FUTURE BUYERS

MEDIA

SELEZIONE AUDIENCE FUTURE BUYERS

ENGAGE

COUPONS SU GIFT CARD + ADV ONLINE

ANALYTICS

OFFLINE + ONLINE VALIDATION



