

# Starbucks Showcase

Per Starbucks Svizzera Livesystems in collaborazione con Mediaschneider AG, Zurigo. Ha pubblicato una campagna pubblicitaria drive-to-store. I visitatori dovrebbero essere incoraggiati a utilizzare i mezzi pubblici per visitare i negozi nella loro zona. Il geo-targeting di Livesystems è stato utilizzato per pubblicizzare i negozi entro un raggio di 300 m che possono essere visitati alla fermata successiva.

Livesystems | **STARBUCKS®**

## setup



Generare un raggio d'azione per un gruppo target definito attraverso schermi digitali nello spazio pubblico



Trasmesso entro un raggio di 300 m tramite geo-targeting



Targeting giornaliero ed orario per campagne ancora più dinamiche



## Risultati delle ricerche di mercato

Il 49% di coloro che possono ricordare l'annuncio han visitato Starbucks in seguito all'annuncio che ha visto dopo la trasmissione dell'annuncio, le persone che hanno visto l'annuncio hanno riportato un aumento dell'11% delle visite regolari (almeno 2 volte al mese) rispetto alle visite prima della trasmissione dell'annuncio.\*

**«Grazie al controllo mirato della campagna nelle vicinanze dei coffee-houses e all'imperdibile formato pubblicitario, siamo stati in grado di aumentare l'efficienza e l'impatto della nostra campagna».**

**Starbucks**  
Kerstin Goutier-Sauer,  
Marketing Manager

\* Risultati della ricerca di mercato della campagna Starbucks condotta da dieMarktforscher.org, 2021