
PŘIHLÁŠKA do 20. ročníku soutěže

Projekt:

Název projektu:

Mistrovská Exekuce: Aktivace Českého Trhu

Klient:

Coca-Cola HBC Česko a Slovensko

Agentura / Přihlašovatel:

Coca-Cola HBC Česko a Slovensko

Spolupracující agentura / subjekt:

in house

Individuální kredity:

Přihlašujeme do:

Komunikační disciplíny:

I.4 Business-to-Business

Komunikační nástroje:

III.3 Akce a události

Porota má právo na změnu-přesun projektu do jiné kategorie,
pokud uzná, že by tam mohl mít větší šanci na ocenění

Kontaktní osoba:

Jméno: Václav Koukolíček

Firma/organizace: Coca-Cola HBC Česko a Slovensko

Stručné shrnutí projektu:

Projekt Prague Market Impact Team (Prague MIT) přivedl přes 500 mezinárodních lídrů z 28 zemí do Prahy k aktivaci trhu před MS v hokeji. Jako partner české reprezentace jsme propojili 360+ zákaznických míst s našimi značkami během jednodenní masivní exekuce, což vedlo k dlouhodobému pozitivnímu dopadu na prodeje.

Zadání, cíle projektu, cílové skupiny:

Aktivovat pražský trh před MS v hokeji 2024, využít partnerství s českou hokejovou reprezentací.

Cíle:

Obchodní: Dvojciferný nárůst tržeb, dlouhodobá návratnost investic

Komunikační: Ukázat prestiž československého týmu a specifičnost českého trhu

Cílové skupiny:

Zákazníci (stovky aktivovaných míst v Praze)

Mezinárodní účastníci (500 lídrů z 28 zemí)

Zaměstnanci (110+ vyškolených průvodců)

Strategie a kreativa:

Strategie propojila obchodní exekuci s poznáváním Prahy během hokejového šampionátu. "Návrat ke kořenům" postavil manažery do rolí z počátku jejich kariéry. Využili jsme datové modely pro identifikaci potenciálu na úrovni městských bloků. Projekt byl první, kdy jsme propojili mezinárodní leadership s lokální exekucí v takovém měřítku.

Nástroje a aktivity:

Mobilní aplikace - sledování kroků, sdílení zážitků, CSR (5 EUR na Světlušku za každých 1000 kroků)

110 exekučních skupin s vyškolenými průvodci

Multiplatformní komunikace - meetingy, newslettery, digitální platforma, video materiály

Integrovaná aktivace - zapojení partnerů napříč všemi prodejními kanály

Výsledky:

Dvojciferný nárůst tržeb v aktivovaných lokalitách

Dlouhodobý efekt i 12 měsíců po akci

Vysoká spokojenost účastníků přes 90 % dle průzkumu

Projekt se stal inspirací pro další země

Přínos a výsledky konkrétního nástroje:

Mobilní aplikace jako klíčový nástroj:

Okamžitá tvorba obsahu z terénu

CSR rozměr - průměrně 10 km/osoba pro Světlušku

Nákladová efektivita - využití již existující aplikace

Projekt byl efektivní díky spojení s plánovanou konferencí. Investice činila 450 000 Kč (doprava, občerstvení, propagační materiály, dokumentace).

Náklady byly minimalizovány využitím existující technologické infrastruktury.