

Hos MEC Access arbejder vi med oplevelsesmarkedsføring. Vi er eksperter i at hjælpe virksomheder og offentlige institutioner med aktiviteter inden for sponsor- og eventmarkedsføring. Vi har stor erfaring med at danne partnerskaber og udvikle koncepter for brands på tværs af en lang række platforme, heriblandt; arts, brand, gaming, cause, celebrity, sport, broadcast, music og film.



MEC Access er nordisk organiseret og er derfor på både lokalt og nordisk plan i stand til at levere strategisk funderede full service løsninger – fra rådgivning til implementering. Vi tilbyder en unik og solid kombination af målrettede værktøjer inden for insight, ROI og evaluering, der gør det muligt for os at skabe effektive og forretningsrelevante kampagner for virksomheder og deres brands.

Sponsor- og eventmarkedsføring

Sponsormarkedet

I alle de år hvor Dansk Oplagskontrol har opgjort det danske sponsormarked, har sportsområdet været i konstant vækst. Tal fra 2007 viser en vækst på 4,0% til i alt 1,182 mia. kroner mod en vækst på 7,2% i 2006. Vi kan altså konstatere, at den årlige vækst inden for sportssponsorater for tredje år i træk er dalende.

Med denne tendens bliver det i stigende grad relevant at kunne agere på flere felter indenfor sponsor- og eventområdet. Den udvikling imødekommer MEC Access ved at udvikle en bredere palette af kompetencer, der tilgodeser alle vores kunders behov.

Rådgivning

Indsigt

MEC Access har udviklet omfattende værktøjer og ressourcer, der sikrer stringens og muliggør detaljerede analyser og øget forståelse for udfordringerne for et givent brand, brandets position på markedet og dets målgrupper.

Vejledning

Vores centrale opgave er at udvikle strategier og generere ideer, der hjælper os til at identificere de mest velegnede platforme og rettigheder for kunderne.

Når de mulige løsninger er identificerede, følger en detaljeret værdifastsættelse af det potentielle ejerskab, der kan klarlægge det potentielle investeringsudbytte.



Implementering

Der er aldrig to projekter, der er ens. Derfor leverer vi et bredt udvalg af aktiveringsløsninger:

Forvaltning af rettigheder

Uanset hvilket partnerskab der er tale om, er det vigtigt at sikre sig, at ydelser og modydelse er klart beskrevet. Endvidere er det vigtigt at sikre kontraktlige sammenhænge, når det gælder leverancer, administration af retningerlinier for brandet og godkendelsesprocesser. For at opfylde disse målsætninger sørger MEC Access

for løbende håndtering, optimering og kontrol af den konkrete rettighedsaftale.

Event løsninger

Hvad enten der er tale om en stor, uafhængig event eller en event, der skal understøtte et eksisterende projekt, genererer vi ideer, som håndteres fra start til slut. Tit og ofte indeholder eventløsningen også et samarbejde med eksterne leverandører.

Experiential marketing

MEC Access udvikler og håndterer taktisk funderede initiativer, der skaber engagement hos forbrugeren. Et eksempel på et sådan initiativ er experiential marketing, herunder street marketing (aktiviteter i bybilledet), guerilla marketing, markedsføring koblet til salgssituationen, road shows og sampling.

PR og promotions

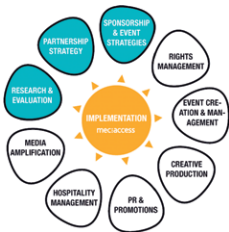
Partnerskaber giver virksomheder og offentlige institutioner adgang til spændende indhold og aktiver, der kan skabe positiv PR og tilføre øget værdi. Enten ved hjælp af vore interne kompetencer eller i samarbejde med foretrukne leverandører kan vi levere PR løsninger på tværs af de til opgaven valgte kommunikationskanaler, der optimerer eksponeringsgraden og værdien for vores kunder.

Hospitality management

Arrangementer for udvalgte målgrupper (ofte kunder) er en vigtig del af mange partnerskaber. MEC Access kan tilbyde skræddersyede oplevelser i forbindelse med blandt andet kulturelle arrangementer og events, produktfremvisninger, brug af kendte ansigter og lanceringer.

Media synergi

Isolerede partnerskaber er sjældent effektive. En kombination af ovenstående aktiveringslementer vil i samspil med innovativ, målrettet og effektiv medieplanlægning sikre et langt større engagement hos forbrugeren.

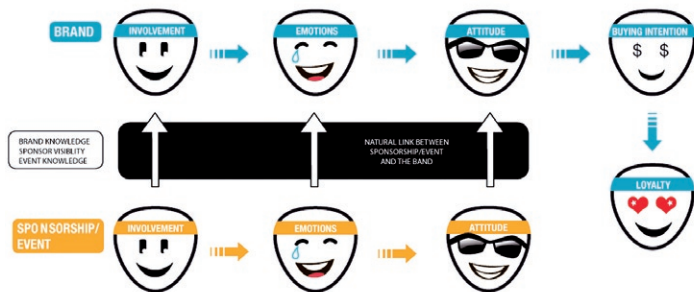


Måling og evaluering

Effektmåling og evaluering er en essentiel del af den service, vi udbyder – leveret via vores internt udviklede løsninger og i samarbejde med eksterne leverandører.

ROSE© Modellen

Vi har i samarbejde med CBS, Handelshøjskolen i København, udviklet et banebrydende evalueringsværktøj ved navn ROSE©, som gør os i stand til at gøre mere u håndgribelige parametre som passion og engagement hos en given målgruppe målbare.



ROSE© modellen er et unikt værktøj, der rummer de nyeste trends inden for "følelsesøkonomien" og opfylder sponsor- og eventmarkedets store behov for effektdokumentation. Modellen måler oplevelsens styrke i forhold til graden af "active engagement" hos forbrugeren. Dermed kvantificerer modellen i hvilken grad event- og sponsoraktivering opfylder forudbestemte kommunikationsmålsætninger, og giver samtidig en unik forståelse for, hvordan forbrugers oplevelse af et givent sponsorat eller en event påvirker dennes generelle opfattelse af brandet, fremtidige købsintentioner og loyalitet. Med udgangspunkt i ROSE© modellen kan vi således kortlægge og analysere en opnået brandeffekt samt optimere vore kunders fremtidige sponsor- og eventkoncepter.