

Kingston Digital sa campagne SSD "D'ici à la performance"

Accessoire

Posté par : JPilo

Publié le : 5/6/2012 13:00:00

Kingston Digital, premier constructeur indépendant mondial de produits mémoire a annoncé le lancement de sa nouvelle campagne marketing "**D'ici à la performance**".

Cette campagne a pour but d'éduquer les consommateurs sur les avantages de la technologie SSD dans les applications informatiques au quotidien.

En collaboration avec les partenaires de distribution, Kingston mettra l'accent sur comment le SSD peut être le composant de mise à niveau idéal pour tous ceux qui souhaitent augmenter de manière significative les performances de leur ordinateur.



*"La fiabilité est le fondement de la stratégie produit de Kingston, et en tant que société nous nous engageons à dépasser le standard de l'industrie quand il s'agit de la qualité et de la fiabilité d'un produit. Autrement dit, Kingston est «d'ici à la performance», déclare **Laurent Sirgy**, Directeur France, Europe du Sud et MEA, Kingston Technology. "Dans ce secteur traditionnellement stérile, cette campagne apporte une touche humaine et émotionnelle qui accroît l'engagement avec nos consommateurs."*

Les partenaires sélectionnés dans chaque région travailleront en étroite collaboration avec les représentants des distributeurs de Kingston pour créer une multitude d'outils et d'informations spécifiques pour éduquer et informer les consommateurs sur la gamme SSD de Kingston Technology. Tous les partenaires auront accès en ligne aux outils les plus récents de la campagne ainsi qu'aux promotions pour créer une dynamique des ventes. Ils seront en mesure de télécharger des emails, des vidéos et des images de la campagne "d'ici à la performance" et auront également accès à des guides de vente pour aider à former leur propre personnel et les consommateurs dans leur choix de SSD.

Pour plus d'informations.

La campagne "D'ici à la performance" sera appuyée par un certain nombre de récompenses, de promotions et par les réseaux sociaux pour stimuler les entreprises et leur intérêt pour les partenaires de distribution.

*"Nous sommes ravis de lancer une campagne de marketing grand public avec nos partenaires de distribution afin de maximiser la visibilité de la gamme SSD Now de Kingston", ajoute **Laurent Sirgy**. « Avec une identité visuelle cohérente et puissante, nous voulons obtenir un plus grand impact, une meilleure connaissance de la marque, et générer des ventes à travers nos partenaires. » L'implication booste les ventes.*