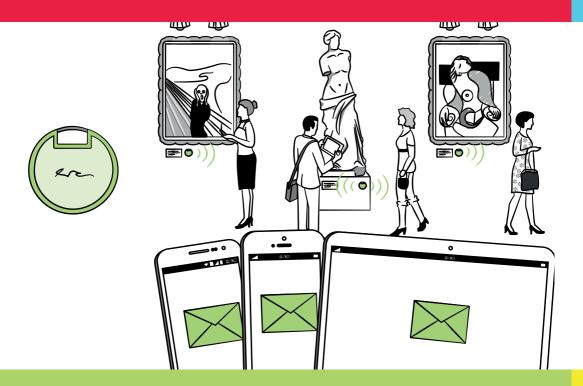


MOBILE LÖSUNGEN FÜR MUSEEN UND SEHENSWÜRDIGKEITEN



DIE APPYSHOPPER-STORY

Spannende und aktuelle Informationen für und von Besuchern

Der Besucher hat eine "Museums"- oder "Tourist"-App auf sein Smartphone oder Tablet geladen bzw. er erhält im Museum oder in der Tourist-Info ein entsprechendes Gerät mit App ausgeliehen. Der Besucher wurde im Vorfeld im Rahmen einer Werbung oder beim Betreten des Museums oder der Touristeninformation auf den Download bzw. auf die Möglichkeit ein Leihgerät zu nutzen hingewiesen.

Er erhält Informationen über Sehenswürdigkeiten oder das Museum, die Aussteller bzw. Künstler sowie etwaige besondere begleitende Veranstaltungen u.v.m. auf seinem Smartphone. Er kann sich einen Lageplan und Wege durch die Stadt oder die Ausstellung anzeigen und sich bei einem Rundgang durch das Museum oder die Stadt führen lassen. Textbeschreibungen kann er ei-



nerseits lesen oder sich als Audioobjekt, z.B. über Kopfhörer vorlesen lassen. Dabei kann er auch zwischen den hinterlegten Sprachen wählen.

Die Pflege und Verwaltung der Daten geschieht durch den Betreiber der App über ein internetbasierendes Content Management System. Dabei ist es auch möglich, Daten aus anderen Systemen oder Quellen zu übernehmen oder an diese zu übergeben. Aktionen, Führungen und Ausstellungen können durch den Betreiber im Voraus geplant werden und alle Daten stehen dem Besucher sofort und immer aktuell zur Verfügung. Der Besucher kann über die App oder das Web Favoriten anlegen, Bewertungen und Kommentare zu allen möglichen Objekten (die Sehenswürdigkeit, das Museum, die Ausstellung, die Ausstellungs-/Kunstobjekte, den Künstler u.v.m.) abgeben.

Alle diese Informationen werden zwischen der App und der Web-Umgebung synchronisiert und stehen den Besuchern und Betreibern somit auf beiden Plattformen zur Verfügung. Der Betreiber hat somit Zugriff auf diese Informationen (anonymisiert oder nach Freigabe durch den Besucher mit Identifikationsmöglichkeit). Der Betreiber entscheidet, ob Bewertungen und Kommentare für andere Besucher sichtbar sind oder nicht.

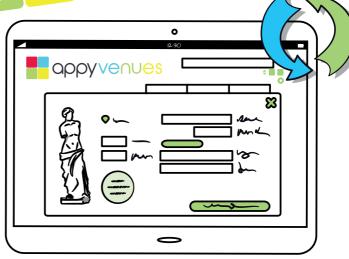
Der Besucher hat weiter die Möglichkeit die Informationen zu beliebigen Objekten über z.B. Facebook oder Twitter mit Freunden zu teilen.

Interessiert sich der Besucher besonders für einen Bereich oder ein Objekt der Ausstellung, so kann er sich kurz vor einem entsprechenden Besuchstermin oder bei Annäherung an einen Bereich oder ein Objekt aktiv erinnern lassen.

Darüber hinaus kann der Besucher Informationen und Angebote z.B. vom Museumsshop-/restaurant oder umliegender Gastronomie oder Einzelhändler erhalten.







DIE APPYBEACONS-STORY

Aktiv Besucher per Push-Nachricht ansprechen, informieren und bei Rundtouren begleiten

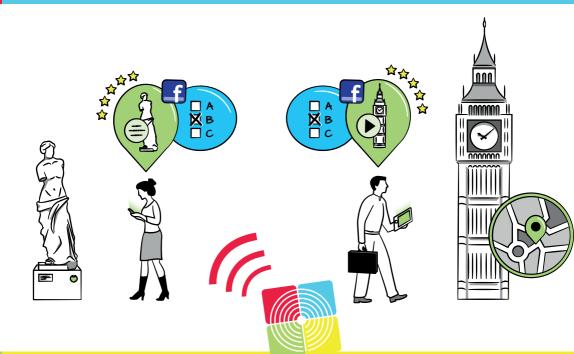
Der Besucher betritt ein Museum oder einen Ausstellungsbereich oder startet seine individuelle Sightseeingtour und wird über seine App begrüßt. Er erhält neben seiner allgemeinen Begrüßung z.B. auch eine Reihe wichtiger Hinweise zur Stadt und seinen Sehenswürdigkeiten, zum Museum oder zur Ausstellung.

Der Betreiber bedankt sich für den Besuch: "Schön, dass Du wieder da bist! Du bist nun zum n-ten Mal in bei uns und deshalb laden wir Dich zum Kaffee ein. Zeige die folgende Nummer (zum Beispiel) in der Cafeteria.".

Der Besucher bewegt sich durch die Stadt, das Museum und durch die Ausstellung und wird bei Erreichen von Sehenswürdigkeiten, Infopunkten, beim Betreten von Ausstellungsbereichen, bei Annäherung an ein Ausstellungsobjekt aktiv über die App auf seinem Smartphone oder dem Tablet über eine Nachricht auf dem Display angesprochen.

Durch wischen oder tippen auf diese Nachricht hat er wie oben beschrieben die Möglichkeit, sich gezielt entsprechende Informationen, z.B. zur Sehenswürdigkeit, Tour durch die Stadt, Ausstellung, zum Ausstellungsbereich oder zum Ausstellungsobjekt anzeigen zu lassen und kann z.B. seine Favoriten pflegen, kommentieren und bewerten oder seine Meinung darüber mit anderen über z.B. Facebook teilen.

Der Betreiber verwaltet die Verteilung der Beacons und die damit verbundenen unterschiedlichen Möglichkeiten selbständig über das appyvenues Beacon Management System.



DIE APPYKICKS-STORY

Besucher spielend belohnen und zum Wiederkommen animieren

Dem Besucher werden bei verschiedensten Gelegenheiten Punkte ("appykicks") gut geschrieben, z.B. bei Betreten des Museums, der Ausstellungsbereiche oder beim Verweilen vor einem Exponat oder einer Sehenswürdigkeit.

Im Rahmen z.B. einer "Rallye" oder Stadtführung wird der Besucher über das Smartphone von einer Ausstellungsfläche oder Sehenswürdigkeit bzw. von einem Exponat zum nächsten geleitet. Verbindet man diese Rallye/Stadtführung mit einem Gewinnspiel (z.B. Sammeln von Buchstaben eines Lösungswortes) oder einem Treue-Konzept (z.B. Sammeln von Punkten auf ein Besucherkonto), so wird der Besucher motiviert die entsprechenden Ausstellungsbereiche oder das nächste Exponat bzw. Sehenswürdikeit zu suchen. Dabei werden

beim Erreichen der nächsten "Station" automatisch die nächste Lösung vermerkt oder eine entsprechende Anzahl von Punkten gut geschrieben. Beim Verlassen, beim nächsten Besuch oder beim weiteren n-ten Besuch des Museums oder der Stadtführung erhält er für seinen "Fleiß" eine kleine Belohnung.

Der Betreiber verwaltet die unterschiedlichen Aktionen und plant die entsprechenden Kampagnen und Führungen selbständig über das appyvenues Loyalty Campaign Management System.





DIE APPYQUEST-STORY

Wissen was Besuchern gefällt oder was sie stört

Der Besucher wird über das Web oder mobil über die App zur Abgabe eines Feedbacks zu seinem Besuch aufgefordert. Dabei kann er zum Beispiel zu seiner Meinung zur Stadtführung, zum Museum, zur Ausstellung, zu einzelnen Exponaten, zur Qualität des Personals oder zur Qualität des Marketing- und Werbekonzeptes befragt werden

Dabei wird er u.a. bei Annäherung an entsprechenden Ort – ausgelöst über einen Beacon – aufgefordert, ein entsprechendes Feedback abzugeben. Somit kann er diese Meinung und Bewertung auch direkt auf der Ausstellungsfläche oder vor dem Exponat abgeben.

Das Feedback gibt der Besucher durch Beantwortung von Fragen und durch die Abgabe von Bewertungen und Kommentaren ab. Die entsprechenden Fragebögen entwickelt der Betreiber selbständig oder in Zusammenarbeit mit einem Spezialisten über das Questionaire Management System.

Der Besucher wird in dem einen oder anderen Fall mit Punkten aus dem Loyalty Programm belohnt oder erhält wieder eine sofortige Belohnung "Vielen Dank für Deine Hilfe! Wir laden Dich zum Kaffee ein. Zeige die folgende Nummer (zum Beispiel) in der Cafeteria oder im Souvenirshop."



Mit Wissen über Besucherverhalten die Zukunft planen und neue Ideen entwickeln

Der Betreiber bekommt die Möglichkeit auf Daten des appyvenues Big Data Pools zuzugreifen, die helfen werden, das Besucherverhalten besser einschätzen zu lernen und die Besucheransprache zu optimieren.

So werden unter anderem:

- alle "Klicks" auf Objekte (die Sehenswürdigkeit, das Museum, ein Ausstellungsbereich, der Künstler, das Exponat, Aktionen u.v.m.) in der App oder dem Web,
- die Häufigkeit wie oft
 - · ein Objekt zu einem Favorit wird,
 - · ein Kommentar zu einem Objekt abgegeben wird,
 - die Information zu einem Objekt mit Freunden über Social Media geteilt wird,
 - man sich an einen Termin oder bei einer Annäherung an ein Objekt erinnern lassen will,

- die Häufigkeit wie oft in Abhängigkeit vom Aufenthaltsort von Besuchern
 - · an welcher Stelle Personal gerufen wird,
 - · sich jemand einem appybeacon annähert,
 - welche entsprechenden Events bei Annäherung ausgelöst werden,
- die Häufigkeit und der Umfang der Nutzung von Loyalty Angeboten, anonym oder mit Erlaubnis der Besucher identifiziert in den appyvenues Big Data Pool geschrieben.

Diese Daten können dann entsprechend ausgewertet und die historische Entwicklung beobachtet werden. Dies können Statistiken (mit Grafik) sein oder grafische Darstellungen wie Heatmaps (Wie viele Besucher haben sich zu welcher Zeit wo aufgehalten?) sein.

Ergänzt werden diese gesammelten Daten durch Daten aus Fragebogenaktionen. Hier werden direktes Besucherfeedback und historisch ermittelte Statistikdaten zu einem Gesamtbild verbunden.

ÜBER APPYVENUES

appyvenues ist das Lösungsportfolio der 1eEurope Deutschland für mobile Business Anwendungen und umfasst u.a. eine Integrationsplattform, ein Content- und beacon-Management-System und einen intelligenten Sychronisationsmechanismus für offline-fähige Apps (Android & iOS). Auf dieser Basis lassen sich flexibel und skalierbar die unterschiedlichsten Applikationen umsetzen.

Von B2B orientierten Anwendungen zur Produktinformation, Bestellung oder dem Informationsaustausch (z.B. mit Mitgliedern oder Mitarbeitern) bis hin zu B2C Apps für Städte, Museen, Shoppingcenter und Einzelhandel, die um Location Based Service Konzepte erweitert werden (z.B. ortsabhängige Ansprache der Kunden durch appybeacons, GPS etc.).



Jetzt informieren!

Tel.: +49 7031 46 17 30 www.appyvenues.de



Die 1eEurope Deutschland GmbH realisiert seit 1996 erfolgreich eBusiness Projekte und schafft dabei neue Lösungs- und Serviceportfolios zur optimalen Umsetzung.

Dazu zählen Lösungen für die umfassende B2B Vernetzung (ADDVITY), mobile Anwendungen (appyvenues) und ein Service Netzwerk für Beratung und Dienstleistungen rund um das Multi Channel Marketing (CONSARES).