



MX-ONE

u središtu pozornosti hrvatskih kompanija

IZVJEŠTAVA: *Jadranka Lončar*
 FOTO: *Marinko Kovačević*

U sklopu Ericssonove marketinške kampanje, koja je obuhvatila srednjeeuropske zemlje, jedinica za Poslovne sustave u Ericssonu Nikoli Tesli lansirala je i lokalni projekt pod nazivom „LUKavo rješenje“. U sklopu projekta na adrese pet stotina hrvatskih kompanija poslan je neobični promotivni paket koji je usmjerio pozornost na Ericssonovo rješenje za poslovne korisnike utemeljeno na internetskom protokolu, MX-ONE.

“Željeli smo se našim novim potencijalnim kupcima obratiti na nov način i tako privući njihovu pozornost, ujedno tako sugerirajući da smo fleksibilni i spremni na novi načina rada. Kao jedno od najnaprednijih konvergiranih cjelovitih rješenja Ericssonov IP PBX MX-ONE sigurno zaslužuje da bude primijećen”, objašnjava Sandra Živković, marketing menadžer u Poslovnim sustavima u Ericssonu Nikoli Tesli.



Sandra Živković,
marketing menadžer u
Poslovnim sustavima

Pobjednički dizajn godišnjeg izvještaja naše kompanije

DIZAJN GODIŠNJEG IZVJEŠTAJA ERICSSONA NIKOLE TESLE, AGENCIJE TRIDVAJEDAN, ŽIRI RENOMIRANOG MEĐUNARODNOG MAGAZINA HOW UVRSTIO JE MEĐU NAJBOLJE RADOVE U 2007. GODINI.

Godišnji izvještaj kompanije Ericsson Nikola Tesla uvršten je među najbolje radove u 2007. godine te objavljen u posebnoj izdanju magazina HOW "HOW 2008 International Design Awards". Stručni žiri jednog od vodećih svjetskih magazina za vizualne komunikacije – HOW Magazina, odabrao je godišnji izvještaj naše kompanije koji se sastoji od općeg, društvenog i finansijskog izvješća kao jedan od najboljih u kategoriji godišnjih izvještaja. Dizajn prošlogodišnjeg izvješća djelo je renomirane hrvatske agencije TRIDVAJEDAN.

Nekoliko dana nakon što su primili promotivni paket neočekivanoga sadržaja agencija u suradnji s kojom je projekt realiziran ih je nazvala i zamolila za komentar. U čemu se sastojalo iznenađenje? Paket je sadržavao inventar koji bi prije priličio kakvoj kuhinji no uredu: paket papirnatih maramica i luk te upute za korištenje u kojima se potencijalnim klijentima sugeriralo da, ako im je teško oprostiti se sa svojim postojećim komunikacijskim sustavom, narežu luk i puste koju suzu te se za kvalitetno novo rješenje, MX-ONE naravno, jave stručnjacima Poslovnih sustava u našoj kompaniji. Iznenađenje je imalo pozitivan učinak – zaprimljen je čitav niz zahtjeva za izravnu prezentaciju sustava, a čak je 150 njih u međuvremenu i realizirano. Nekoliko novih poslova je već u pripremi. Novi način marketiranja sustava MX-ONE pokazao se uspješnim.

Uistinu LUKavo.

