

Project: Showroom for the products of Eesti Telekom at e-Estonia Showroom

Client: AS Eesti Telekom

Category: Promotion

Task setup, objective, expectations:

- Eesti Telekom as one of the largest developers of e-solutions in Estonia turned to the agency with the wish to introduce various smart services to government heads, opinion leaders and other delegations visiting Estonia, who could take our export messages with them to the world.
- How to sell e-solutions you have never used and which regular people do not understand when explained?
- How to present smart solutions in a new and fresh way so that users really understand how these work and are useful?

Solution:

We decided to use Eesti Telekom's potential in the development of e-Estonia and by involving it in the e-Estonia Showroom of EAS. So, six products and services of Eesti Telekom were supposed to be permanent exhibits in the e-Estonia Showroom where a wide selection of similar services is already presented. Thus, we wanted to make these services and products really stand out and provide a playful way for testing things.

To do this, we built six separate interactive display stands for the products in the showroom so that the VIP guests visiting Estonia can try these e-services out on their own. And this not just through videos or information materials. For example, for M-parking, we built a display where you can actually move the car between different zones and park it.

In addition, you can try out the e-voting system and learn how to use M-payment for buying a magazine from a kiosk. Or how to switch lights on and off, switch channels on a TV or control electricity consumption with a home automation tablet.

We have designed all display stands to make a good impression of the products, but still being playful enough so that the President of Botswana, for example, when visiting Estonia, would want to try these out and would understand how these work.

Result

The smart and e-services of Eesti Telekom are presented in the e-Estonia Showroom in a manner that really stands out as the rest of the companies advertise their products only with videos and presentations on tablets. The services of Eesti Telekom can be tried out in a playful form to understand how these work from the viewpoint of the user, what the advantages are and what they offer.

All exhibits were built keeping in mind long-term use, so these will help worthily and permanently present the services of Telekom to the VIP guests of Estonia over the following years. From there on, it is only a matter of time when the President of Botswana will have a better understanding of e-elections or M-parking and will start exporting these from Eesti Telekom to their own country.

Projekt: Eesti Telekom toodete showroom e-Estonia esitluskeskuses

Klient: AS Eesti Telekom

Kategooria: Promotsioon

Ülesande püstitus, eesmärk, ootused:

- Eesti Telekom, kui Eesti üks suurimaid e-lahenduste väljatöötajaid, pöördus agentuuri poole sooviga tutvustada erinevaid nuti-teenuseid Eestit väisavatele riigijuhtidele, arvamussliidritele ja muudele delegatsioonidele, kes viiksid meie ekspordisõnumeid endaga laia maailma kaasa.
- Kuidas müüa e-lahendusi, mida sa kunagi kasutanud ei ole ja mis jäävad tavainimesele selgitusena võõraks?
- Kuidas nutilahendusi presenteerida uuel ja värskel moel, et kasutajad tõesti aru saaks, kuidas need töötavad ja kasulikud on?

Lahendus:

Otsustasime kasutada Eesti Telekomipotentsiaali e-Eesti arenduses ja tema kaasatuses EAS-i e-Estonia esitluskeskuses. Seega pidi kuuest Eesti Telekomitootest ja teenusest saama alaline eksponaat e-Estonia esitluskeskuses, kus oli juba paralleelselt esitletud lai valik sarnaseid teenuseid. Tahtsime väljapaneku teha selliselt, et Eesti Telekomitooted ning teenused tutvustavad eksponaadid tõepoolest eristuksid ja võimaldaksid mänguliselt asju testida.

Selleks ehitasime kuuest tootest demokeskusesse eraldi interaktiivsed stendid, kus Eestit väisavad tippkülalised saavad omal käel neid e-teenuseid proovida. Ja seda mitte lihtsalt video või infomaterjali näol. Näiteks M-parkimise puhul ehitasime väljapaneku, kus külastaja saab realselt autot erinevate tsoonide vahel liigutada ja teda nutiseadme abil parkima panna.

Lisaks saab proovida, kuidas töötab e-hääletussüsteem ja kuidas saab M-maksega kioskist ajakirja osta. Kuidas kodujuhtimislahenduse tahvliga tulesid lülitada, telekat juhtida või voolu tarbimist reguleerida.

Ehitasime kõik stendid esinduslikku vormi, et need jätaksid toodetest hea mulje, samal ajal hoides need piisavalt mängulised, et näiteks Eestit külastav Botswana president tahaks neid proovida ning ta saaks aru, kuidas need teenused või tooted toimivad.

Tulemus

Eesti Telekomituti- ja e-teenused on e-Estonia esitluskeskuses esindatud kõige tähelepanuhaaravama väljapanekuga, kuna kõik ülejäänud firmad tutvustavad oma asju pelgalt video kaudu või esitlusega tahvelarvutil.

Eesti Telekomitteenuseid saab realselt mängulises vormis proovida ja aru saada, kuidas need kasutaja vaatevinklist vaadates töötavad, mis on eelised ja mida nende abil võimalik korda saata.

Kõik eksponaadid said üles ehitatud pikaajalist kasutusperioodi arvestades, seega aitavad püsivalt järgnevatel aastatel Eestit külastavatele külalistele Telekomitteenuseid väärikalt presenteerida. Sealt edasi on ainult aja küsimus, millal see sama Botswana president e-valimisi või m-parkimist paremini mõistab ja neid Eesti Telekomilt enda kodumaale ekspordima hakkab.