

DIGITAL SIGNAGE: QUE NO HACER!!!!

1. El contenido estático

El uso de imágenes o presentaciones de diapositivas fijas individuales en soluciones digitales es como empujar su coche a trabajar todos los días. Su contenido debe estar en movimiento todo el tiempo. Movimiento llama la atención de la gente.

Si alguna vez ha mirado algo que se mueve por el rabillo del ojo cuando está caminando en alguna parte sabe que esto es importante. Si sus pantallas están funcionando con imágenes fijas, no está utilizando esta herramienta a su ventaja. Puede dividir sus contenidos en trozos emocionantes y que llaman la atención de la información, constantemente debe captarse de la atención de la gente.

2. El mismo contenido

Con carteles estáticos usted está constantemente ejecutando contenido obsoleto o irrelevante. Si usted tiene una pantalla digital, todo debe ser fresco y relevante para el espectador, así que la gente no se aburra con la publicidad o contenido repetitivo. Las soluciones digitales tienen el poder de cambiar la información, elementos de menú o las fechas de los eventos, y se tienen que actualizar en pantalla inmediatamente. Usted puede promover elementos en función de los niveles de existencias o configurar el sistema para mostrar más anuncios dependiendo del clima o la hora del día.

La utilizar canales RSS, bases de datos y redes sociales en sus pantallas se puede incorporar actualizaciones del clima, noticias en tiempo real o feeds de Twitter junto con su contenido. Otro ejemplo es mostrar las actualizaciones de tráfico o los horarios del transporte público cuando su personal está dejando para el día. O tener una cuenta de Twitter en la parte inferior de la pantalla con actualizaciones de información sobre su negocio.

3. La mala distribución

Todo el mundo sabe la importancia de tener buenos diseñadores gráficos encargados de la publicidad impresa. La necesidad de un diseño fuerte que se mantenga durante todo el contenido digital es muy importante. Cada cuadro de la animación debe ser bien equilibrado y diseñado, pero esto es sólo el comienzo. Cuando usted tiene un contenido en movimiento a través de la pantalla esto hace que el proceso de diseño mucho más difícil.

Este es sin ni siquiera tener en cuenta la interacción del usuario. Esta es la esencia del diseño de movimiento, y cualquier persona que esté utilizando soluciones digitales tiene que ser consciente de lo importante que es buscar buenos creadores de contenido que saben cómo hacer que sus proyectos brillan.

4. Descuadre de biseles

Cuando se trata de vídeo walls, los bordes de las pantallas utilizadas son muy importantes para el diseñador. Cuando solo se extiende el contenido a través de un conjunto de pantallas para que estas solo rellenen todo el espacio y no toman en cuenta los espacios entre las pantallas, esto no funciona. Es necesario diseñar considerando estos espacios desde el principio para que pueda abarcar todo el contenido a través del video wall con tanta gracia como sea posible.

Es mejor que quien está diseñando contenidos lo haga utilizando todas las secciones disponibles. Cuando se diseñan contenidos específicamente para vídeo walls se puede obtener el máximo rendimiento del sistema.

5. Falta de interacción

Si usted tiene pantallas que la gente está viendo para un mensaje específico, entonces usted debe estar utilizando sus capacidades interactivas. Todo el mundo sabe cómo usar la tecnología de pantalla táctil y ahora que los smartphones están aquí para quedarse, utilice ese conocimiento preexistente a su favor. Mapas estáticos son una cosa del pasado, ahora que se puede lograr una búsqueda en tiempo real para una tienda o mostrar su ruta por el centro comercial para llegar a su posición.

Puede integrar pantallas táctiles con su punto de venta, mostrar un catálogo digital, o comparaciones de productos y servicios. Esta es una gran manera de entregar información más adecuada al usuario y es la mejor manera de vender sus servicios.

6. Actualizaciones locales

Si tiene múltiples ubicaciones creadas con pantallas digitales y tiene que actualizar la información localmente en cada lugar que tiene una pantalla está manejando su sistema de manera ineficiente.. Como directores de marketing ahora tiene la capacidad de tomar el control de que el material de promoción se está mostrando en cada lugar de manera remota. Se puede actualizar la información en todos sus sistemas, enviar un nuevo contenido y acabar con contenido obsoleto al instante.

Usando sus datos de ventas y comparándolo con la programación de contenido, puede aumentar sus ventas por tener contenido relevante que se actualiza en todos los sistemas en tiempo real. Al empezar a usar este tipo de soluciones los responsables del negocio tendrán más tiempo de concentrarse en la satisfacción del cliente y de las ventas.

7. Ninguna llamada a la acción

Toda esta hermosa animación y contenido interactivo no tiene sentido si no transmitir un mensaje al usuario final. No sólo usted tiene que decirle al usuario algo acerca de su producto, usted tiene que decirles el siguiente paso a tomar. Esa información podría ser el contacto, la ubicación de una tienda, o simplemente una invitación a aprender más. Usted tiene que dejar al cliente con una acción que les llevará a su producto o servicio y el resultado en una venta. Si usted no tiene una llamada a la acción, entonces no hay manera de convertir al espectador en un cliente.