

Medienmitteilung

Livesystems digitalisiert als erster Anbieter in der Schweiz das F12 Plakat - 30 neue Standorte sind bereits genehmigt

23.05.2023 – Der Roll-Out Plan steht fest. Das Digitale F12 Plakat wird an 30 neuen Standorten aufgestellt. Weitere Standorte sind in Planung. Das Produkt ist einzigartig in der Schweizer Plakatlandschaft.

Die Digitalisierung macht auch vor dem beliebten F12-Plakat nicht Halt. Livesystems führt das F12D Produkt als Erster auf dem Schweizer Markt für Aussenwerbung ein. Das Format besticht einerseits durch hohe Sichtbarkeit und flexible Buchungsoptionen, und andererseits erfüllt das digitale F12 Plakat in Sachen Nachhaltigkeit wichtige Anforderungen. Mit seiner regulierbaren Strahlkraft ist es nicht nur energieeffizient, es fügt sich auch nahtlos in die Umgebung ein. Ab Dämmerung wird die Helligkeit automatisch reduziert. So stellt Livesystems sicher, dass der umliegende Raum nicht beeinträchtigt wird.

Der Roll-Out Plan enthält derzeit 30 bewilligte Standorte mit dem Ziel, dies bis Ende 2023 auf 100 zu erweitern.

Die Pilotstandorte wurden erfolgreich abgeschlossen

Der erste Standort befindet sich in Gossau ZH und ist auf Standbeinen installiert. Der zweite in Kloten, an einer Wandhalterung. «Diese beiden Pilotstandorte waren für uns grosse Meilensteine. Wir haben den Prozess vom Baugesuch bis zum Aufbau in unterschiedlichen Umgebungen durchgespielt und daraus wichtige Erkenntnisse gewonnen. Potenzielle Herausforderungen und Stolpersteine haben wir identifiziert und unsere Projektplanung entsprechend optimiert. Wir sind überzeugt, durch das imposante Format und die zahlreichen Vorteile einer digitalen Kommunikation den Werbemarkt noch besser bedienen zu können» erklärt Christian Imhof, COO der Livesystems.

Philipp Wild, CCO der Livesystems, ergänzt: "Das Kommunikationsbedürfnis von Unternehmen kann sich heutzutage schnell verändern. Das digitalisierte F12-Format bietet den grossen Vorteil, dass kurzfristige Sujetwechsel innert Kürze umgesetzt werden können. Dadurch sind wir in der Lage, auch komplexen Kampagnen mühelos gerecht zu werden.»

Gewinnbringende Partnerschaft für alle Parteien

Als Standortpartner profitiert der Vertragspartner der Livesystems nicht nur finanziell. Er erhält zusätzlich einen eigenen, digitalen Kommunikationskanal, mit welchem er der Laufkundschaft eigene Inhalte ausspielen kann. "Diese Möglichkeit steht allen Standortpartnern zur Verfügung. Es ist essenziell, dass unsere Standortpartner einen konkreten Mehrwert erhalten für die Zurverfügungstellung ihres Standortes", fährt Imhof fort.

Lokale Kunden haben den Nutzen des neuen Formates bereits für sich entdeckt. Eine erste Kampagne ist bereits mit Erfolg umgesetzt. Mit Auto Discount Uster AG hat insbesondere ein regional ansässiger Kunde vom neuen Format profitiert.

Für Rückfragen bei Livesystems
Mirjam Tschachtli, Head of Communications
media@livesystems.ch