



SCRIPT e STEP DEMO





DEMO Purparlè: perché // come // chi



Obiettivo

- Convincere il prospect sulla facilità dell'uso e sulla reale immersività che offre la piattaforma



Tone of voice

- Mostrare sicurezza, come se la piattaforma fosse già stata venduta N volte



Audience

- Indifferentemente dal target (PA, Brand, reti televisive...) la DEMO deve seguire gli stessi step



DEMO Purparlè: check sistemi e link



Link

- link regia
- link per la diretta (visualizzazione utenti)
- link accesso smartphone



Smartphone

- app installata e funzionante su smartphone
- webcam funzionante
- video per la demo



Test di corretto funzionamento

- tutto elenco deve essere testato e deve essere funzionante il giorno prima della demo



Matteo Cortese e Tore Geremicca



DEMO Purparlè: materiali e link indispensabili



Link

- REGIA: <https://shopping.purparle.it>
USER: regia@softecspa.it
PW: purparle!
- UTENTE: <https://shopping.purparle.it>
USER: cliente@softecspa.it
cliente01@softecspa.it
PW: purparle!
- STREAMER: <https://shopping.purparle.it>
STREAMER 1 utente.app1@softecspa.it
STREAMER 2 utente.app2@softecspa.it
STREAMER 3 utente.app3@softecspa.it
STREAMER 4 utente.app4@softecspa.it
PW: purparle!



Indispensabili

- disponibilità di Tore Geremicca
- Cellulari (almeno 3) con app installata



Accessori

- Obspot (chiederli ad Anna)



Primo step: presentazione piattaforma



Benvenuto e presentazione dei singoli partecipanti e del loro ruolo all'interno di Purparlè



Descrizione della piattaforma e relativi usi, evidenziandone la facilità d'uso e la sicurezza dell'app



KAM

1

2

3

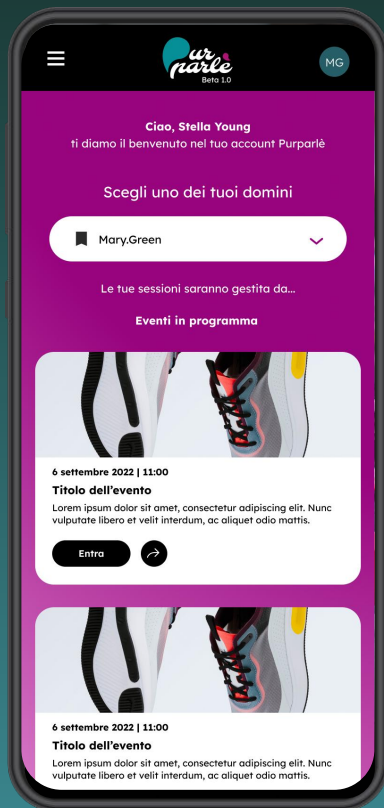
4

5

6



Secondo step: to do list per andare live



Apertura link regia



Creazione di una live



Dimostrazione della pianificazione della live con inserimento di un prodotto da vendere



Tore Geremicca

1

2

3

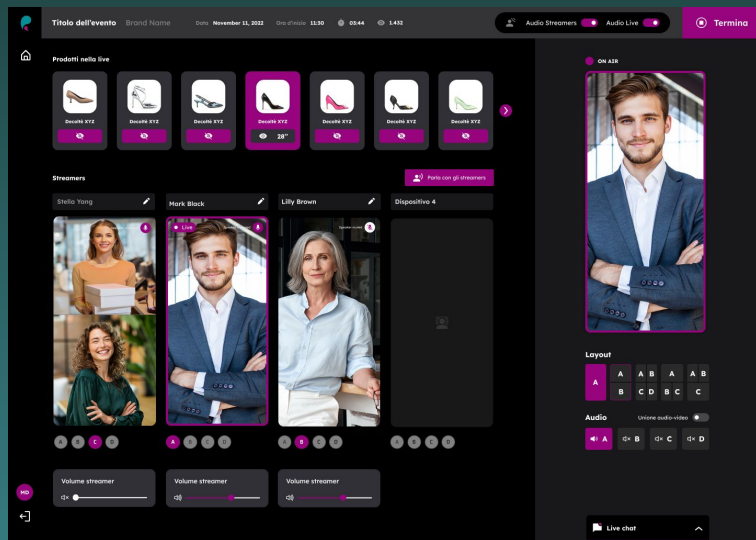
4

5

6



Terzo step: il tool di regia



Presentazione del tool di regia e collegamento dei 4 cellulari



Visualizzazione dei 4 cellulari e uso del combinatore (utilizzo della camera fronte/retro)



Messa in onda



Audio della regia verso i Purparlè (importante farne capire il valore)



Acquisizione del segnale broadcast esterno su Purparlè e viceversa



Collegamento link esterno (Youtube) e segnale video da PC



Lancio di un prodotto a video



Tore Geremicca

1

2

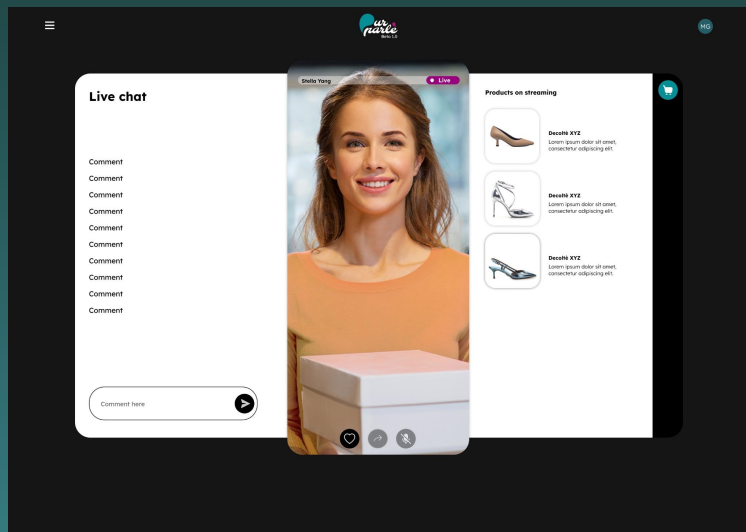
3

4

5

6

Quarto step: visualizzazione utente



-  Visualizzazione della diretta lato utente con utilizzo della chat
-  Simulazione di acquisto senza pagamento
-  Tecniche di trasmissione video e streaming (latenza, 9:16 o 16:9)
-  Eventuale approfondimento sulla sicurezza dell'app

 KAM e Tore

1

2

3

4

5

6



Quinto step: attività di marketing correlate



Visualizzazione front-end del cellulare lato utente



Elenco e presentazione delle attività di marketing e di engagement



Modalità delle live 1to1 e capsule



Interazione con gli utenti via cuoricini, text, audio o video



CTA/icona per acquisti, quiz, donazioni, sondaggi, prenotazioni....



Presentazione dashboard analytics



Streaming sui social (FB e YouTube ad oggi)



Video on demand



KAM

1

2

3

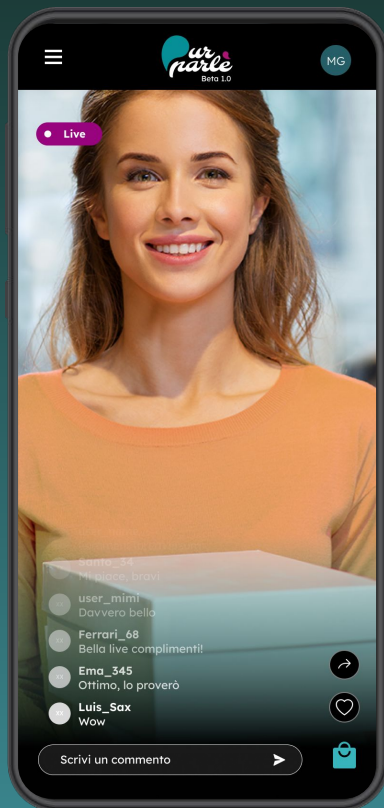
4

5

6



Sesto step: plus



Brand content



Identificazione e preparazione dello streamer



Purparlèr Studio Box: Obspot AI



KAM

1

2

3

4

5

6



Dalla **vanità**
alla **qualità**

www.purparle.it

