ELENA RIZZO, FRANCESCA CORNA, GIACOMO TRINCAVELLI, GAIA SCURATTI, PETRA EL CHARIF

# PUNTS ENGES







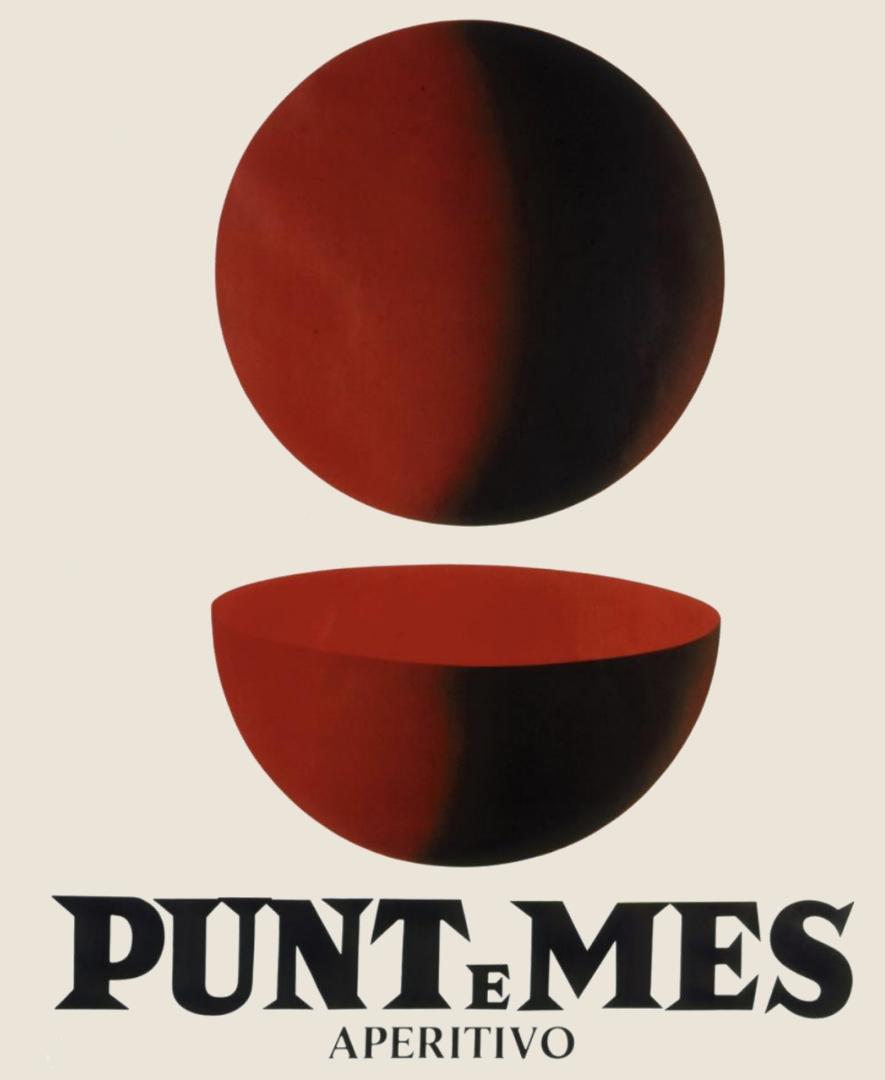
### BRIEF RECAP

#### OBIETTIVO PRINCIPALE

Rendere Punt e Mes **distintivo**, aumentando al contempo la **brand awareness** e la **consideration** all'interno del **target strategico**, rendendolo più attraente per un pubblico under 40.

#### **OBIETTIVO AGGIUNTIVO**

Sfruttare l'immagine del prodotto enfatizzando il simbolo iconico del brand, il PUNTO E MEZZO, progettato da Armando Testa.



### BRAND ID



PUNT E MES

- ANNO DI NASCITA: 1870
- LUOGO DI ORIGINE: Torino, Italia.
- STILE ESTETICO: Retrò contemporaneo, sobrio e audace, con anima letteraria e culturale
- CARATTERE: Anticonformista, profondo, elegante, mai scontato
- SEGNO DISTINTIVO: "Punto e mezzo", una misura precisa di dolce e amaro.





### TARGETTERESSI EINTERESSI

#### **TARGET**

- 25- 40 anni, reddito medio-alto
- Gente curiosa, **spiriti liberi,** palati raffinati
- Attratti da **proposte artistiche** alternative

#### **INTERESSI**

- Libri, cinema, teatro, design, arte moderna, espressioni culturali dirompenti
- Amano mangiare e bere con gli amici, scoprire nuovi posti e lanciare nuove tendenze



# INSIGHT MERCATO/CONSUMATORI

74% dei Gen Z e Millennial preferiscono brand che comunicano autenticità e valori personali

Fonte: Deloitte Global Consumer Survey 2023

dichiara di scegliere marchi che si oppongono agli stereotipi o al conformismo

Fonte: McKinsey - The Era of Individual Expression (2023)

**79**% è più propenso ad acquistare un **prodotto** se racconta una **storia vera** e **originale** 



In un mondo che celebra l'originalità, ogni giorno inseguiamo la rassicurante ombra dell'uguale.

Vestiamo mode, ripetiamo gesti, scegliamo senza scegliere.

Anche all'ora dell'aperitivo, il conformismo si fa rito:

"Uno spritz" — "Si, anche per me"

Essere diversi non è solo una questione di stile.

È un atto di coraggio.

È osare per poter scoprire quella nota che ci rende unici.

È scegliere, anche quando la scelta è controcorrente.

Punt e Mes, con il suo punto e mezzo di china,

sfida l'omologazione dei sapori e celebra l'audacia di chi non si uniforma.

Un sorso intenso, vibrante, autentico. Come chi sa osare senza urlarlo.

Quando l'abitudine chiama, tu rispondi:

"Uno spritz" - "No, per me Punt e Mes!"

#### PUNT E MES. SCOPRI IL TUO PUNTO E MEZZO DI DIFFERENZA

# COME TRASFORMEREMO OGNI SORSO NEL VOSTRO

### PUNTO E MEZZO DI DIFFERENZA?



## CONTINUATION FASSING CONTINUATION ALCENTRO

SOCIAL E DIGITAL

SUPPORTO ALLA COMUNICAZIONE ATTRAVERSO CANALI DIGITAL E SOCIAL

PUNTO VENDITA

ATTIVAZIONI NEI BAR E
COINVOLGIMENTO DEGLI ESERCENTI



TV

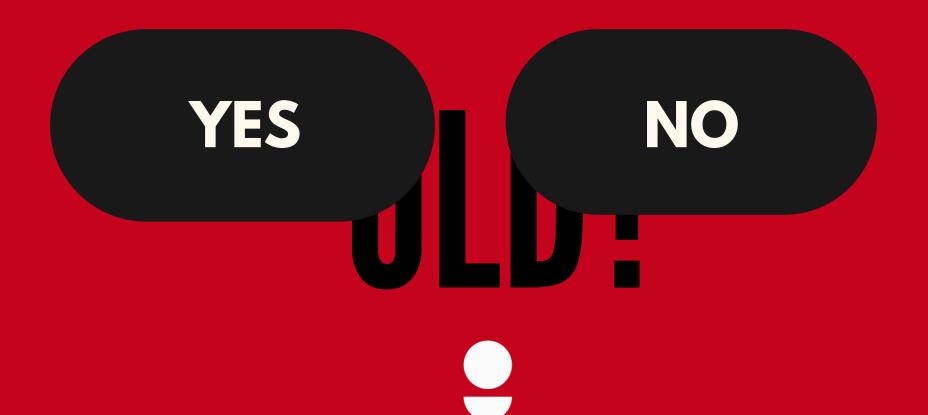
PRODUCT PLACEMENT MIRATO SU NETFLIX

PR & EVENTO

UN EVENTO PR
PER ATTIVARE IL CONSUMATORE



# AREYOU 18 YEARS



# FINE OTTOCENTO, TORINO: L'ITALIA CAMBIA VOLTO, MANON SEMPRE

# IN UN TEMPO CHE PREMIAIL CONFORMISMO, CECHIOSA SFIDARLO...



# LIDIA POET E PUNT E MES, IN TRIBUNALE COME NEL BICCHIERE, ROMPONO GLI SCHEMI



# COME LORO SCOPRILL TUO PUNTO E MEZZO DIFFERENZA



### PRODUCT PLACEMENT: LA LEGGE DI LIDIA POET

Punt e Mes si integra naturalmente in "La legge di Lidia Poët", ambientata nella Torino d'epoca – culla del brand – e raccontata attraverso una protagonista carismatica, ribelle e fuori dagli schemi.







#### ISPIRATO A UNA

### PRODUCT PLACEMENT-SCENA IMMAGNARIA

Lidia rientra nel suo studio dopo una giornata faticosa in tribunale. Poggia i fascicoli sulla scrivania. Il fratello, Enrico, entra con due bicchieri e una bottiglia di Punt e Mes.

Enrico (sorridendo):

"Pensavo avessi bisogno di qualcosa che non sia un'arringa."

Lidia (accennando un sorriso):

"Se è quello che penso… allora

sí."

Enrico versa il liquore nei bicchieri.

#### Enrico:

"Un punto di dolce, mezzo di amaro. Come questa città, come le tue giornate."

#### Lidia:

"Come la giustizia: non sempre facile da digerire. Ma va bevuta fino in fondo."

Lidia prende il bicchiere, lo osserva per un istante, poi brinda.



### ATTIVITÀ DE SAMPLING-L'ANCIO DELL'A TERZA STAGIONE

LA LEGGE DI

# Sidia Poët

In occasione del lancio della terza stagione de "La legge di Lidia Poët", offriamo un **assaggio** di Punt e Mes cosí com'è nato: **liscio**.

Un invito a riscoprire **l'essenza autentica di un classico** che non ha bisogno di

travestimenti.

Amaro e intenso, come la verità che Lidia difende.



BRAND AMBASSADOR

1 Punto di talento potente e riconosciuto.

1/2 di sregolatezza creativa, imperfezione affascinante, scelta di autenticità.



#### Come attrice

Matilda sceglie ruoli

coraggiosi e non

convenzionali, spaziando tra

Italia e Hollywood con uno

stile personale e

riconoscibile.

#### Come persona

Autentica e imperfetta per scelta, si mostra vulnerabile e indipendente, lontana dai cliché e dai trend imposti.

# DALLO SCHERMO ALLA SCENA DEL CRIMINE. IL DELITTO SI SERVE CON UN PUNT E MES.



# PRESENTATION CON DELITTO

- **EVENTO** con 15 influencer per generare engagement e lanciare la call-to-action per il contest.
- GIFT una couvette premium in edizione speciale Punt e Mes.
- CONTENUTI SOCIAL mirati per attivare il pubblico e incentivare la partecipazione al contest.





# PRESENTATION INFLUENCER



MARCO ZAMORA 1.8M



CLIO BARGELLINI
43.8



MATILDA DE ANGELIS 873K



TOMMASO ZORZI 2M



ELEONORA CARISI 708K

K



# ATTIVAZIONE CONTENUTI SOCIAL









### PRESENTA-PROPOSTA CREATIVA

• CONCEPT ispirato alla serie tv: "La legge di Lidia Poët".

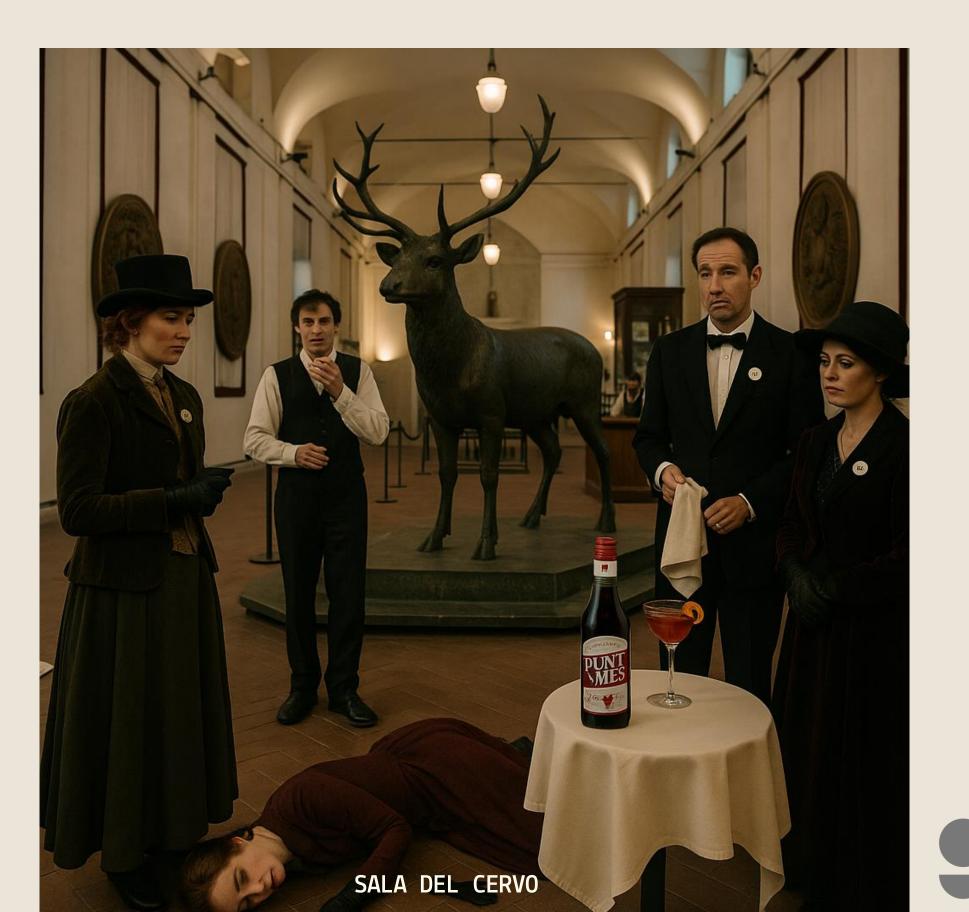
Questo evento trasporta i partecipanti nel cuore pulsante dell'Ottocento torinese, tra salotti aristocratici e segreti di famiglia.

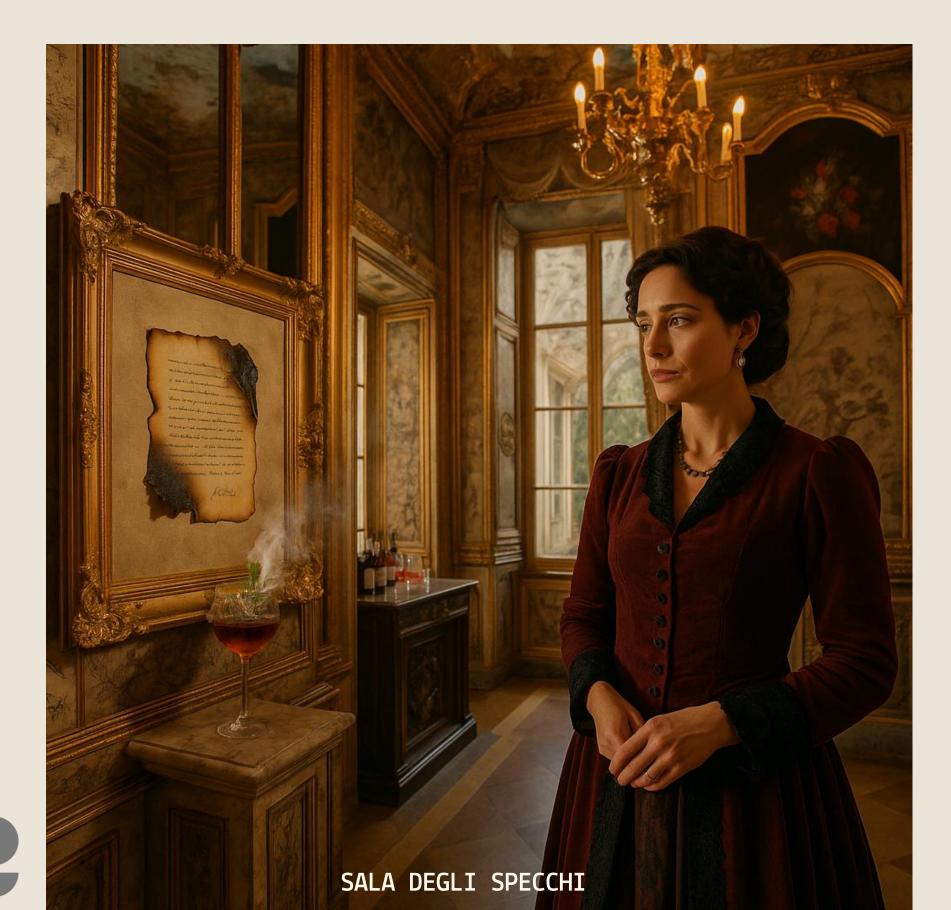
• DRINK come chiave del mistero:

Punt e Mes diventa fil rouge dell'indagine: amaro come la verità, dolce come la menzogna.

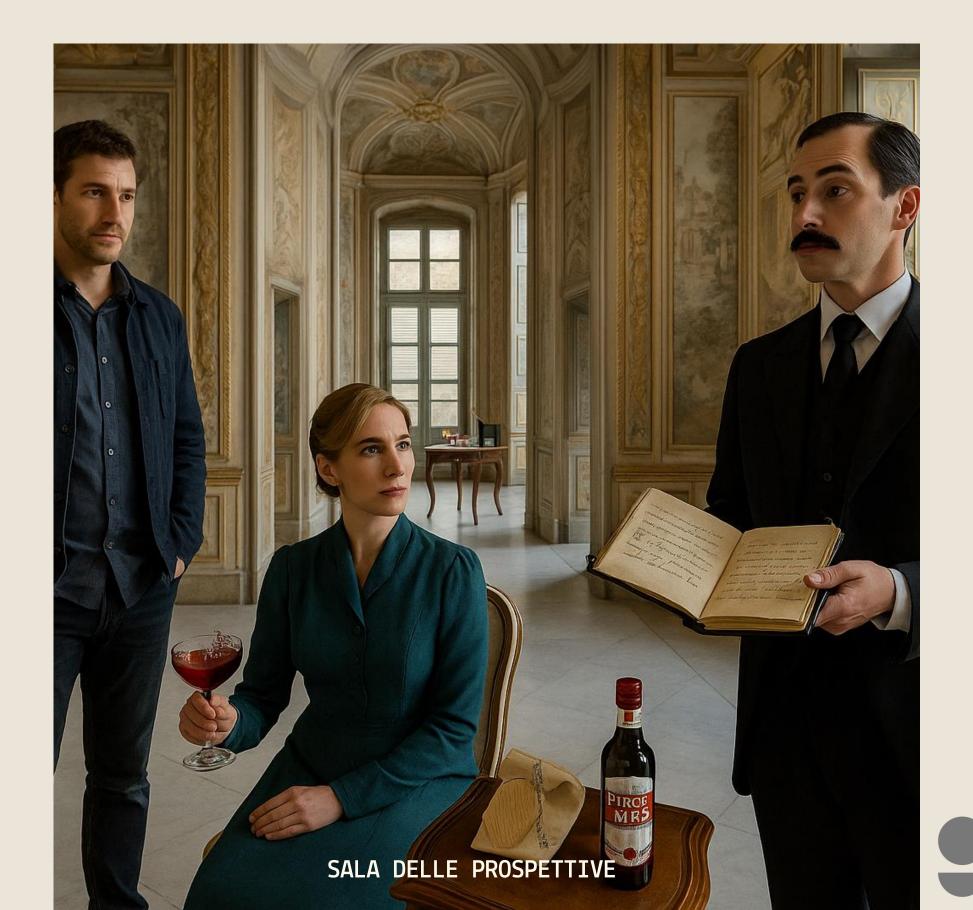


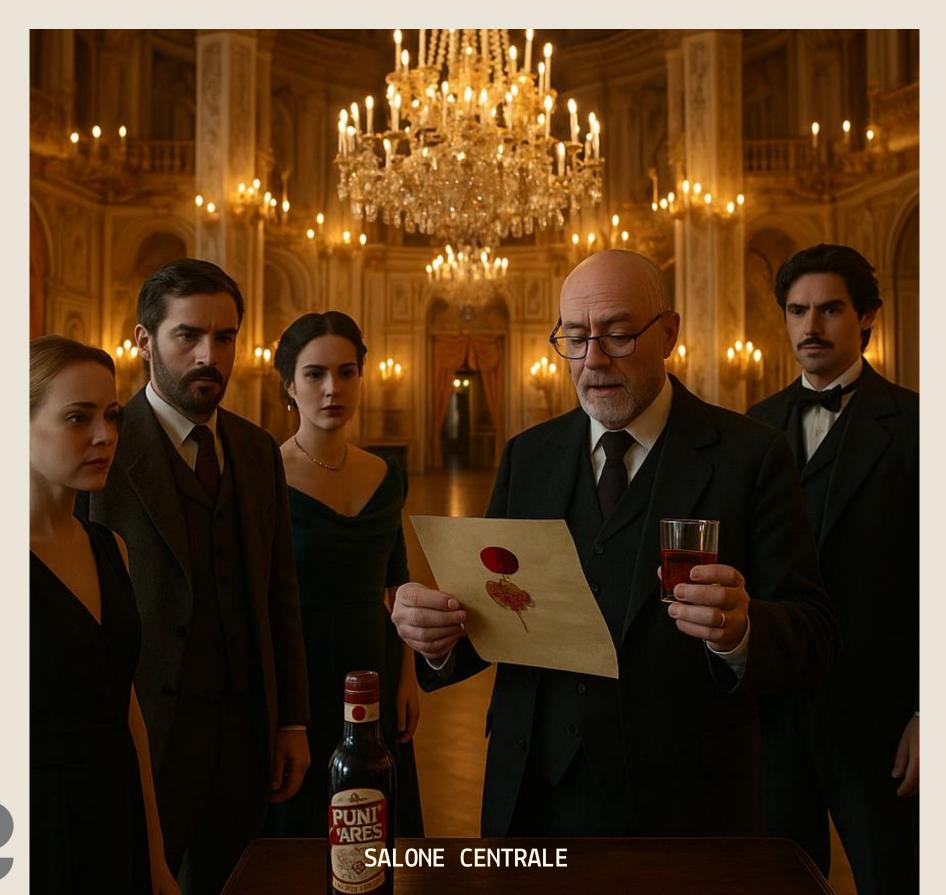
# PREVENTO: PERCURSO DELL'INDAGINE 4 Sale, 4 Scene, 4 Cocktail





# PREVENTO: PERCURSO DELL'INDAGINE 4 Sale, 4 Scene, 4 Cocktail





## COUVETTE PREMIUM

Couvette premium per i partecipanti all'evento con:

- **Stampe** ispirate alle iconiche campagne
- Kit aperitivo, composto da:
  - o 2 calici Bitossi (capsule
     collection)
  - **1 bottiglia** di Punt e Mes (formato classico)
  - 1 minisize da collezione (50 ml)





# PUBBLICO COMENTEST DI COMUNICAZIONE

- **1.Scatta una foto** con il tuo drink Punt e Mes
- 2.Carica la foto sul sito e
   registrati
- **3.Inserisci** i tuoi dati per partecipare e entrare nel nostro CRM.
- **4.Scopri** subito se hai vinto una stampa esclusiva (1 vincitore ogni ora).
- 5.Partecipa all'estrazione finale
   per il Kit Aperitivo (100 kit
   premium in palio).



### **CONTEST:** GIFT ESCLUSIVO



#### 1 vincitore ogni ora





### BAR COME PALCOSCENICI

Punt e Mes prende vita attraverso una **rete selezionata di bar**, scelti per estetica e affinità valoriale in linea con il
target del brand: atmosfere letterarie, retrò e culturali.

#### ESERCENTI COME ATTIVATORI

i bar rappresenteranno un ruolo fondamentale, da raggiungere tramite la nostra forza vendita per arrivare al consumatore finale

#### MATERIALI DEDICATI

sottobicchieri illustrati, garnish iconici, poster
evocativi che parlano al cliente in tono ironico e
intelligente.

#### MATERIALI DEDICATI SOTTOBICCHIERI

















#### MATERIALI DEDICATI GARNISH:







### MATERIALI DEDICATI POSTER EVOCATIVI:

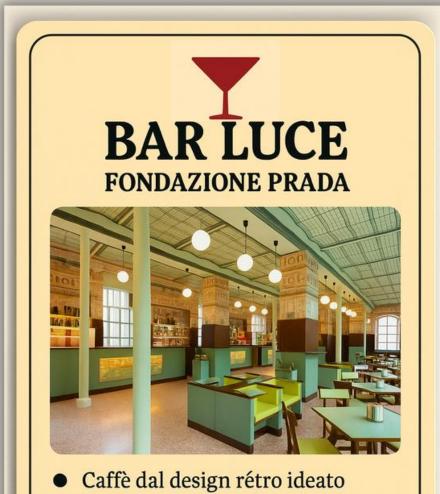






# PORTARE PUNTE MES NELLA MODERNITÀ DEL RITO DELL'APERITIVO





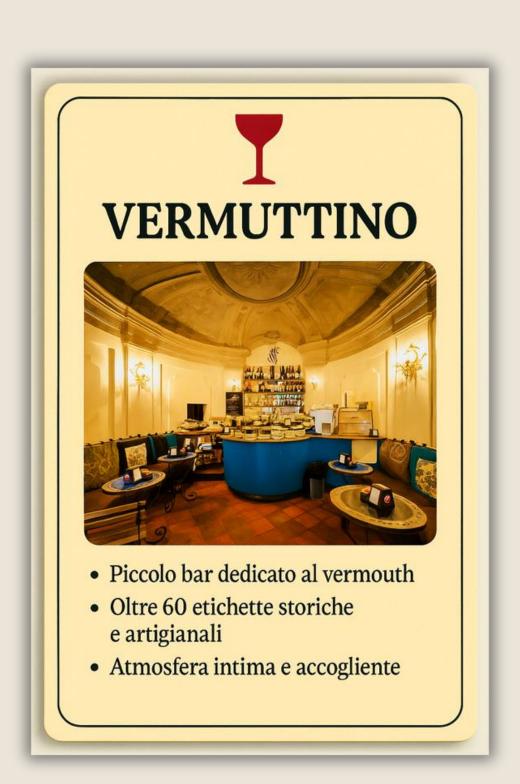
- da Wes Anderson.
- Arredi che creano un'atmosfera da film.
- Perfetto per un aperitivo in stile cinematografico





#### ESERCENTLCOME ATTIVATORI BAR PARTNER





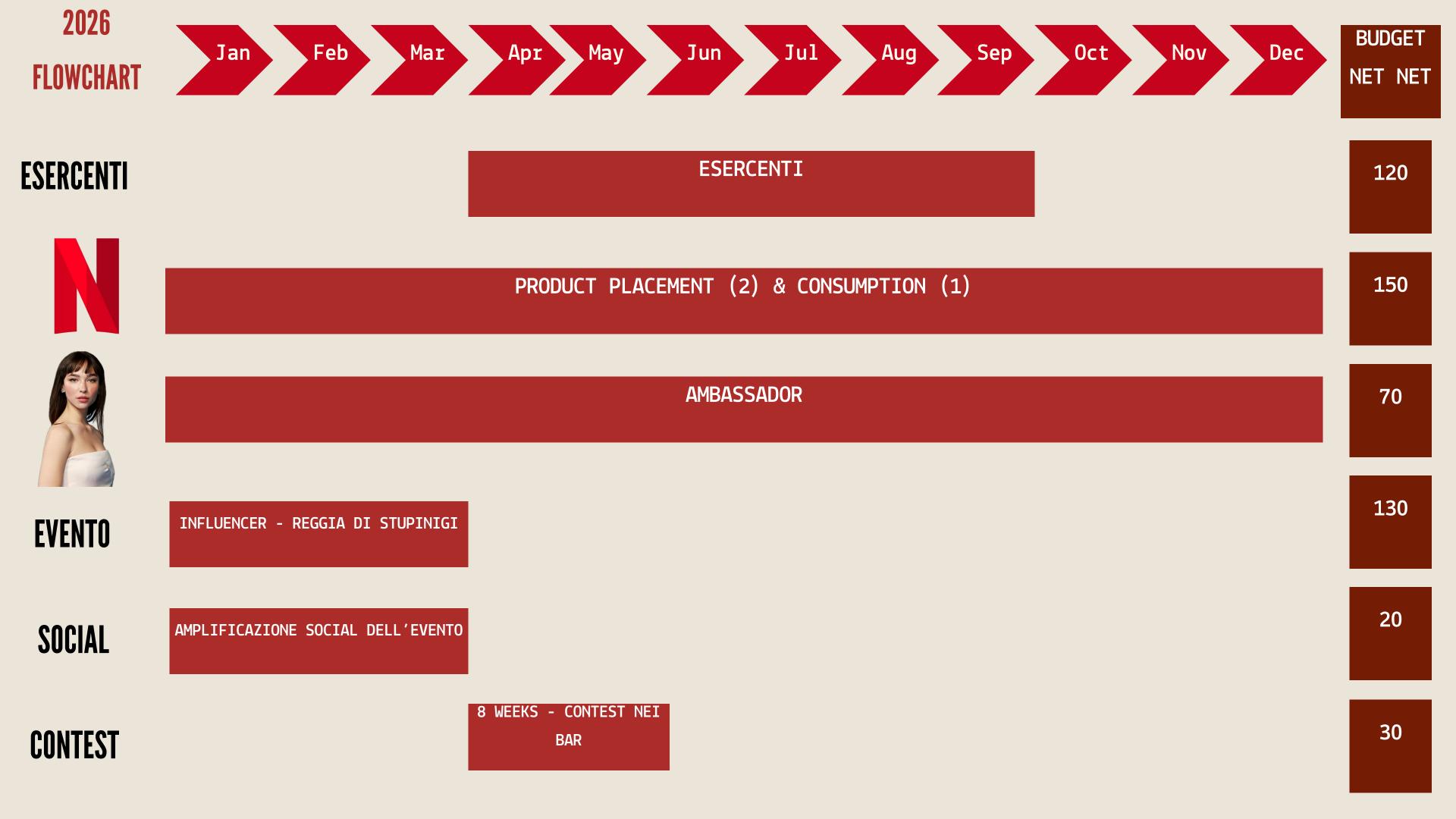


### STIMA METRICHE

& Cx

KPI ATTESI





AREA	KPI STIMATI	DETTAGLI		
NETFLIX - PRODUCT PLACEMENT	3-5 milioni di impression organiche	Basato sulla media views della serie La Legge di Lidia Poët in Italia ed Europa occidentale; target colto, attento al dettaglio visivo, età 25-55.		
BAR PARTNER ATTIVATI	5000 locali	Selezionati per estetica + target; con possibilità di espansione nazionale se il progetto scala.		
MEDIA E PR REACH	2-4 milioni stimati	Tra post UGC,coinvolgimento influencer, repost da Punt e Mes. Basato su un tasso medio di engagement del 5-8% su IG per azioni incentivanti.		
PARTECIPANTI ATTIVI AL CONTEST	8.000-12.000 utenti	Scansione QR + iscrizione in bar selezionati. Conversion rate stimato: 10–15% su reach baristica/social.		

### GRAZIE PER L'ASCOLTO.

### CIVEDIAMO AL BAR.



# PUNT FMES

