

MARAVELO

HYBRID BICYCLE CLUB

Pitch: MARAVELO STUDENT EBIKES



Introduktion:

ITALIENSKE ELCYKLER

Maravelo er kædefrie prestige elcykler, der vækker cykelglæden i os med smukt italiensk design, avanceret teknologi og en komfort på et nyt niveau. Leveret til døren med alt inklusive og serviceret i hjemmet eller på jobbet til prisen på et togkort.

Maravelo i dag:

MIDALDRENDE FOLK

Den typiske kunde til en Maravelo elcykel i dag, er i alderen 40-65 år. De har store børn + 15 år. Er frie og uafhængige. De vælger en Maravelo som alternativ til bilen. Vi giver dem ny rækkevidde og en elcykel der signalerer italiensk klasse og fjerner samtidig det besvær der ellers er forbundet med at eje en dyr cykel. Her er alt inklusive og man kender sine omkostninger fra start til slut.

Priser og service:

ALT INKL. TIL PRISEN PÅ ET TOGKORT (ELLER EN TANK BENZIN)

Prisen på en Maravelo består af 2 elementer. Cyklen, som koster ca. 40.000 og vores Ride&Smile abonnementet med Pitstop service og tilbagekøbsgaranti til ca. 2.500 per år. Kunderne vælger selv om de vil betale kontant, finansiere helt eller delvist. Tilbagekøbsgarantien er opdelt i 12,24 og 36 mdr. Samlet set koster det imellem 800-1.200 kroner per måned at køre Maravelo elcykel. (togkort ligger på 800-1400kr.)

Problemformulering:

STUDENT EBIKER MED FORÆLDRE SPONSOR

Maravelo søger efter den digitale vej til de studerendes hjerter og deres opmærksomhed. At finde frem til et budskab, der har appel og som vil sive fra de unge på 16-25 år op ad i gennem lagene til deres forældre, familie og til politikere mv.

Opmærksomhed er nøglen! Vi ved intet af hvad folk under 30 år ser, læser eller interesserer sig for.

Det håber vi – at I har mange geniale bud på og glæder os meget til at jeres bud på en digital strategi, der vil bidrage til flere smil og lidt mindre bil....

Ideen: At Maravelo smart for studerende og tilgængelig med et finansieret koncept, hvor forældre indtræder som medsponsor. Vi har en forventning om, at den afsmittende effekt fra ung op i mod de ældre er langt mere effektiv end den effekt der i dag strømmer ned af fra de gamle til den unge.

Forventningen: At skabe "new pull effekt" fra de unge, som siver videre op i lagene. Må Per få en Maravelo. Så må Lotte også. Kører de unge Maravelo, så kører alle Maravelo... Vi skal skabe Gretha på eBike.

Konceptet: Ride&Smile Maravelo med Forældre sponsor (Arbejdstitel). Cyklen leases uden binding med alt inkl. for lige under kr. 1000/md. Forældrene betaler en del kontant. Restbeløbet finansieres og studenten trækkes et fast beløb eks. 500 per md. Når man vil stoppe, så køber Maravelo cyklen retur til en garanteret kurs. Eller den overtages af forældrene.

Opgaven:

Udtænk og udform en digital kommunikationsstrategi, der appellerer til studenterne og giver dem styrke til at trække forældrene med og som vil overbevise dem om at blive forældresponsor.

YOUR BIKE YOUR PINCODE

MARVELO
HYBRID BICYCLE CLUB



ELECTRIC REVOLUTION

F8.11 eDRIVE NO CHAIN NO PAIN

MARAVELO

HVITSTAD BICYCLE CLUB

MARAVELO *life is to cool for boring ebikes*

www.MARAVELO.DK | KIM RØDKJÆR - SPEED MANAGER | KIM@MARAVELO.DK | +4560946095