

Lo scontrino diventa uno strumento per un Concorso "low cost" e per recuperare un dato strategico: il numero di telefono del cliente!

Obiettivi del progetto

- Incrementare il database dei numeri di cellulare della clientela fidelity attraverso un sistema di incentivazione ad alta efficacia ed a investimento contenuto.
- Utilizzare lo scontrino fiscale come mezzo di: attivazione e comunicazione del concorso.

Meccanica del concorso

Tutti i clienti con carta fedeltà che nel periodo del concorso effettuano una spesa di almeno 10€ ricevono in cassa uno scontrino non fiscale contenente un codice alfanumerico. Questo codice viene inviato via sms ad un numero telefonico del gestore del sistema, che rinvia una risposta in caso di vincita. Il cliente può ritirare il premio direttamente nel punto vendita presentandosi con l'sms e il coupon.

La configurazione con il software di cassa SYS@PC

Il sistema di gestione del concorso si basa sulla generazione di un codice alfanumerico casuale: **il codice casuale è generato in automatico del motore promozionale di SYS@PC.**

La meccanica del concorso prevede che il coupon sia generato con le seguenti cause:

- Al raggiungimento del tetto spesa 10€
- All'acquisto di uno dei prodotti sponsor
- Al passaggio della carta fedeltà

All'interno del coupon devono comparire i seguenti dati e messaggi:

- Punto vendita di emissione
- Nominativo del cliente e codice carta fedeltà
- Messaggio di istruzione del concorso
- Codice alfanumerico
- Campi liberi di compilazione del coupon



Risultati:

SMS ricevuti : 68.394
 Totale clienti Card attivi nel periodo: 48.723
 Ha partecipato il 46,26%
 Numero di Cellulari raccolti: 22.541
 Numeri cellulari raccolti in media per negozio: 442
 SMS inviati pro-capite: 3,03
 Costo dell'operazione coperto dagli sponsors.

"Il successo di questa iniziativa, si può misurare su due fronti: sul costo contenuto, (anzi completamente coperto dagli Sponsors) della dinamica del concorso, con un ritorno di gradimento da parte del Cliente, oltre le nostre aspettative, e sul raggiungimento dell'obiettivo: grazie a questa iniziativa oggi abbiamo un database allineato di numeri telefonici che ci permette operazioni di marketing esclusive verso il nostro Cliente. Ciò dimostra che si possono realizzare azioni marketing altamente efficaci con le tecnologie presenti nel punto vendita e con lo strumento di comunicazione più semplice ed efficace che abbiamo a disposizione: lo scontrino fiscale "

Giovanni Lupo Responsabile Carta Fedeltà Gruppo Tatò Paride Spa



L'azienda

Il Gruppo Tatò Paride SPA opera con il marchio Sidis dal 1975 sulle regioni Puglia e Basilicata. Conta più di 200 punti vendita tra cui diretti 51 negozi ad insegna Sidis, 6 C&C Pantamarket, 17 Alter.

NON FISCALE

SUPERMERCATO SIDIS
 VIA PROVA, 54 - BARI
 TEL. 080.5734567

SIDIS CARD: 0477527030559

CONCORSO VALIDO
 DAL 25.08. AL 30.09.

INVIA TRAMITE SMS AL
 N. 338.123456 IL CODICE:

 N492807012745

RICEVERAI UN SMS DI RISPOSTA
 SOLO IN CASO DI VINCITA
 DA MOSTRARE AL PUNTO DI VENDITA
 ASSIEME A QUESTO COUPON

COMPILARE IN CASO DI VINCITA

NOME:

COGNOME:

FIRMA:

VISIONA IL REGOLAMENTO DEL
 CONCORSO ALL'INTERNO DEL
 PUNTO DI VENDITA

"Con il Gruppo Tatò abbiamo un rapporto storico di partnership e quando la direzione dei sistemi informativi e marketing ci ha chiesto una consulenza per realizzare questa iniziativa, abbiamo proposto di utilizzare gli strumenti messi a disposizione dal software di cassa di System Retail. La scelta è stata vincente e i risultati si possono misurare nella vivacità con cui questo gruppo ci chiede continuamente nuove dinamiche promozionali"

Aldo Lasorsa –ECRSAT Corato (BA) – Partner
 Certificato System Retail