

TOMRA CONNECT

UN OUTIL MARKETING POUR LA T-9

Chaque jour, des dizaines de milliers de supermarchés récupèrent des bouteilles et casiers consignés à travers les machines de déconsignation TOMRA. Le passage devant nos équipements est bien souvent le dernier contact que les clients auront avant de commencer leurs achats en magasin. C'est donc le moment idéal pour communiquer sur votre magasin, ou de leur faire profiter de promotions en cours.

MARKETING LOCAL AVEC LA MACHINE

La machine T-9 dispose d'un grand écran tactile qui offre une multitude de fonctionnalités. Par exemple, faire la promotion d'un article en particulier avant que le client entre dans le magasin.

C'est sur la plateforme internet, TOMRA Connect, qu'il est possible de configurer l'interface, les dons, les tickets-reçus et encore d'autres outils de communication.

- + Administration et planning on-line
- + Promotions sur l'écran
- + Configuration des tickets
- + Programmes de donations
- + Personnalisation de la machine

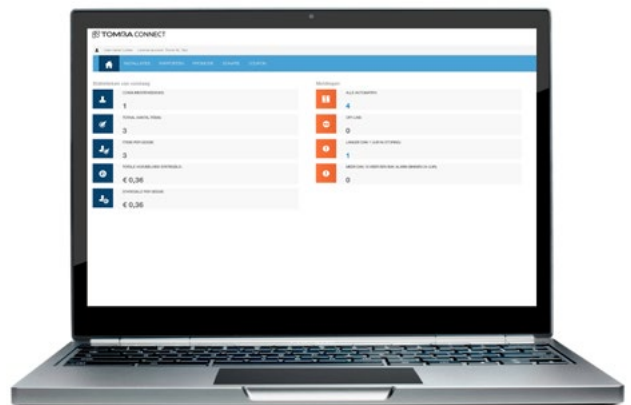


DESIGN PERSONNALISÉ



Il est de plus en plus important, pour la grande distribution, de se démarquer et d'offrir à ses clients un service unique. La T-9 a été conçue en ce sens pour répondre aux besoins des magasins et qu'elle s'adapte au mieux à la politique et l'environnement de l'enseigne. Il est également possible de changer régulièrement l'aspect extérieur de la machine.

TOMRA CONNECT



La plateforme internet, TOMRA Connect, est un outil complet de gestion des campagnes promotionnelles et de personnalisation de l'interface-client. Facile à utiliser, elle guide étape par étape la mise en place de nouvelles campagnes. Toutes les données y sont sécurisées et un accès unique est réservé au magasin et à TOMRA.

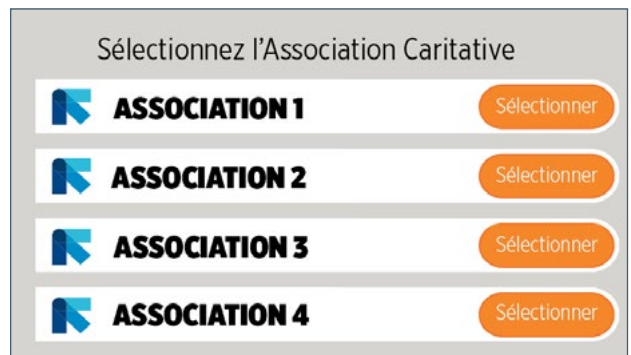
Promotions

L'activation des campagnes promotionnelles permet aux clients de sélectionner sur l'écran la ou les promotions dont ils souhaitent bénéficier. Pour inciter davantage le client, il est possible par exemple de diffuser les publicités vues à la télévision, et ce juste avant que celui-ci aille faire ses courses. L'interface peut aussi être utilisée à d'autres fins, telles que les dates de début de prochaines promotions ou encore la mise en avant de produits locaux, permettant de cibler la communication.



Donations

Le programme de dons de la T-9 offre aux clients la possibilité de donner tout ou partie de leur consigne à un ou plusieurs organismes de bienfaisance. Le magasin peut déterminer lui-même quelles associations sont prises en charge - tant au niveau national que local - et sur quelle durée. Il est possible de publier à l'écran des vidéos promotionnelles. TOMRA Connect donne toujours un compte-rendu sur les dons perçus par les associations et peut envoyer périodiquement des rapports par e-mail.



Tickets

Mettre en avant un nouveau produit ou offrir un bon de réduction? Tout cela passe par une option supplémentaire, incluse dans la liste des choix: le ticket. Grâce à l'utilisation du ticket, le client se voit directement confronté à une promotion sur un produit. Le ticket peut alors servir de déclic en sus vers un achat de produits, encore plus s'ils sont placés à proximité de la machine TOMRA. La conception de tickets se fait à travers TOMRA Connect laissant libre cours à l'imagination et pouvant être remplacée à tout moment.



MENER LA RÉVOLUTION DES RESSOURCES

Chaque année, 35 milliards d'emballages sont repris par les récupérateurs automatisés de TOMRA. Les gaz à effet de serre ainsi évités équivalent à l'émission de 2 millions de voitures par an, chacune parcourant 10 000 kilomètres.