



# Loyalty disruption: Emotion, Big Data & New Players

Gaetano Giannetto



# Innovazione, tecnologie e creatività

Il Gruppo Epipoli, fondato nel 2000, ha una forte vocazione all'**innovazione** che si esprime attraverso **strumenti e tecnologie avanzate** e soluzioni su misura di **marketing relazionale**.

Epipoli ha introdotto le Gift Card in Italia nel 2006 e oggi è uno dei principali **player internazionali** delle Gift Card, leader in Europa con circa 250 Aziende Partner e un network composto da oltre 25.000 punti vendita, di cui 4.000 della Grande Distribuzione.

Realizza **soluzioni mirate** per il marketing one-to-one, la fidelizzazione dei clienti, l'incentive e l'incremento delle performance.

Epipoli ha sviluppato una **offerta unica** di prodotti, servizi e piattaforme che coniugano concretamente tecnologia e **creatività**.

# Piattaforma integrata, flessibile e modulare

**HighWays** è la piattaforma flessibile e modulare che permette di attivare l'engagement del consumatore in cassa e in mobilità



# Il supermercato non è cambiato



# Il supermercato non è cambiato



# Le innovazioni toccano altre forme di retail e contaminano gli store format

*Museo Guggenheim  
New York*



*Negozio  
di abbigliamento*



# Le innovazioni toccano altre forme di retail e contaminano gli store format



# Le innovazioni toccano altre forme di retail e contaminano gli store format e nascono nuove forme di retail





# Everywhere connection - Gordio

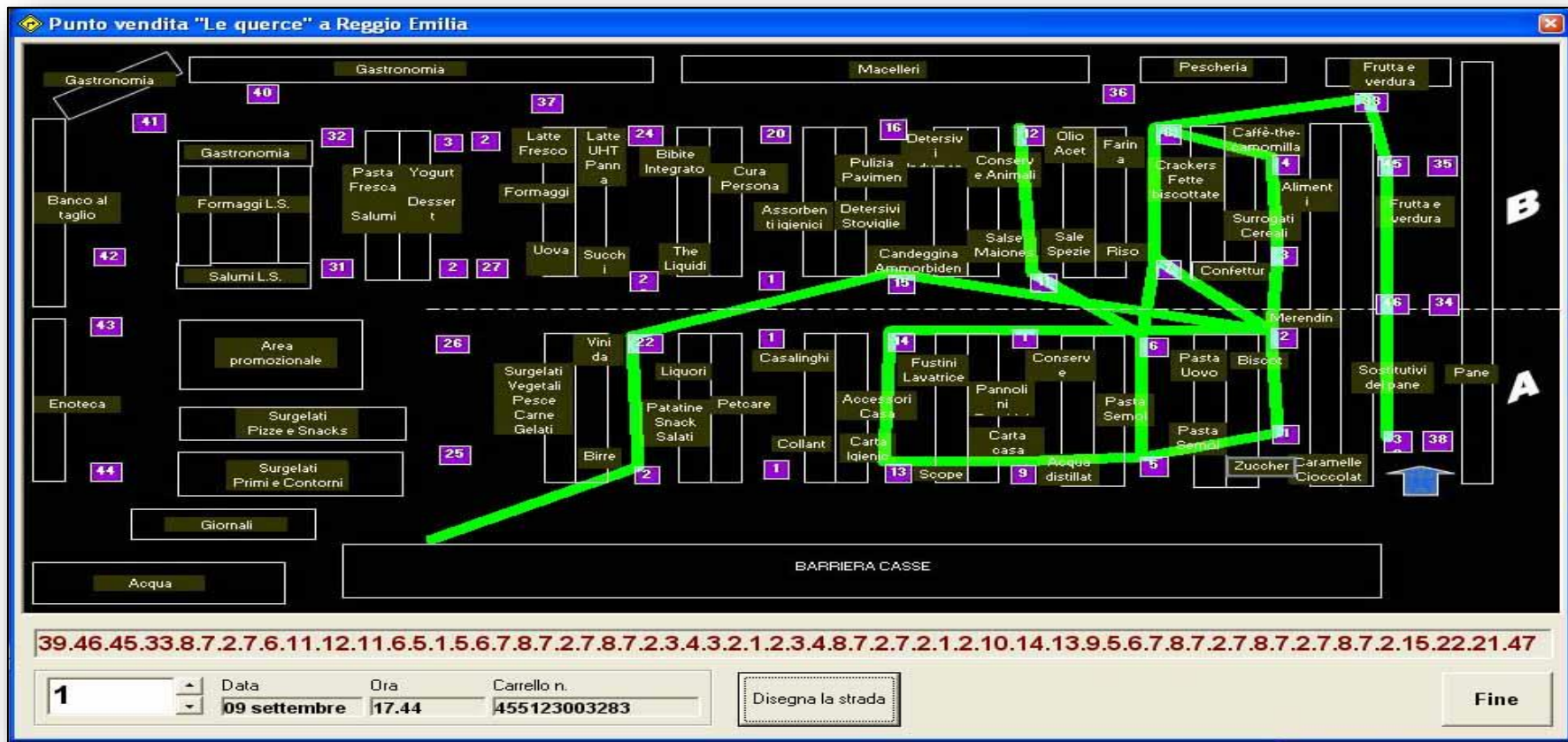
- ❑ Il **Gordio** è stato implementato nel **2004** in partnership con l'**Università di Parma** e testato in Conad.
- ❑ Si è trattato del primo progetto europeo di **tracciatura dei percorsi dei consumatori** all'interno dei punti vendita e di store engagement effettuato attraverso la piattaforma di radio frequenza brevettata da Epipoli.
- ❑ Sono state coinvolte le principali aziende del largo consumo, tra cui **P&G, Unilever, Kraft, Barilla e Granarolo**.
- ❑ Gordio ha vinto nel 2005 il **Premio dell'Innovazione**.



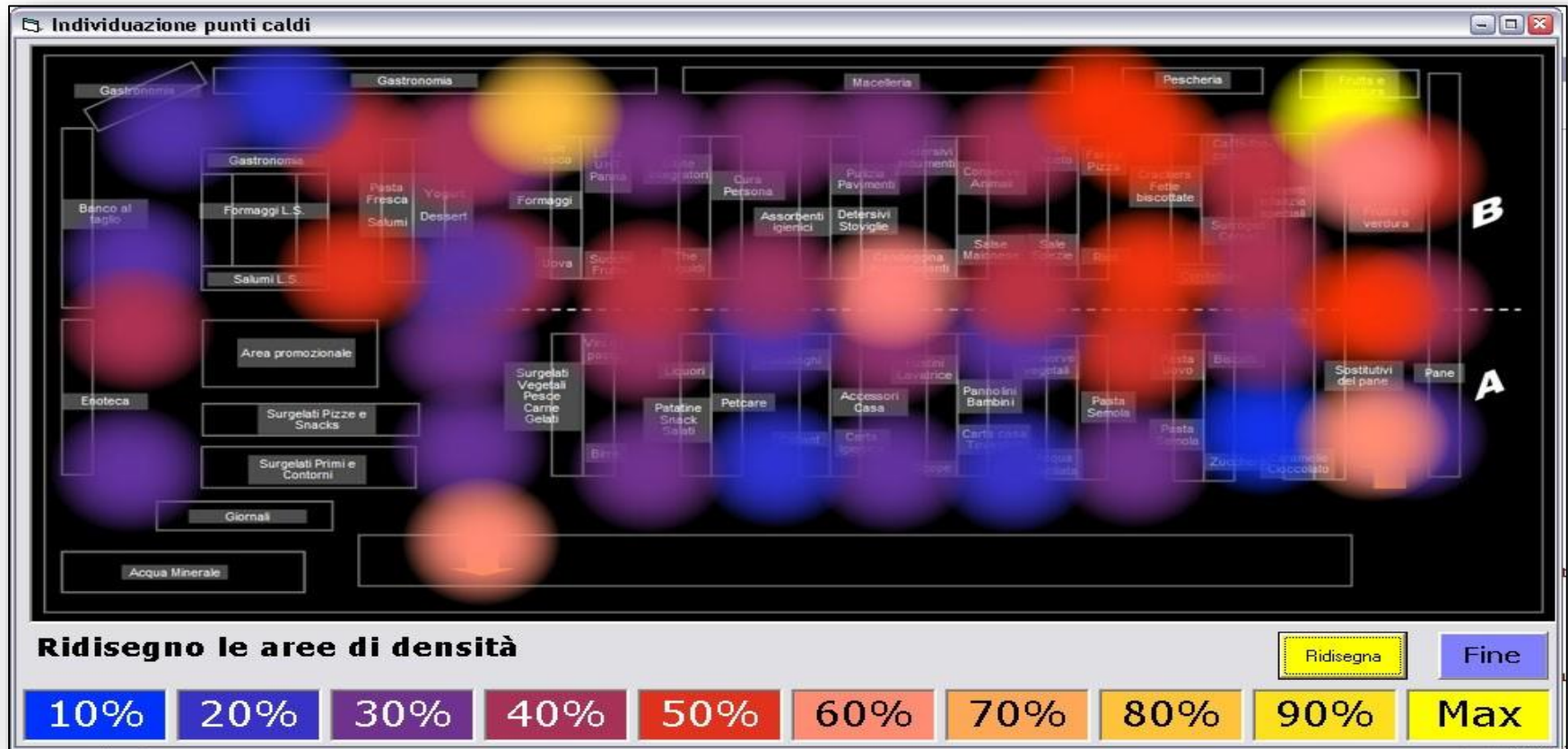
RELATIONSHIP MARKETING GROUP



# Il percorso dei clienti



# Aree calde e fredde

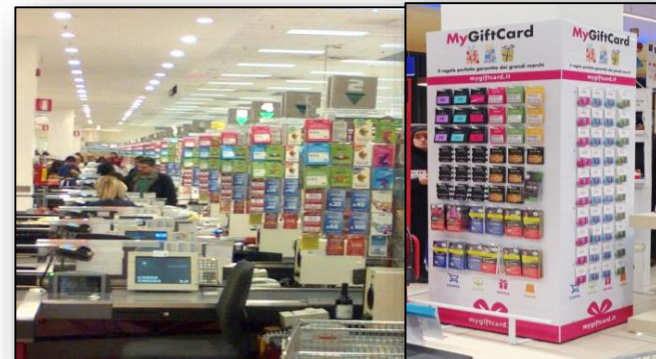


# Market Place

FISICO - RETAIL

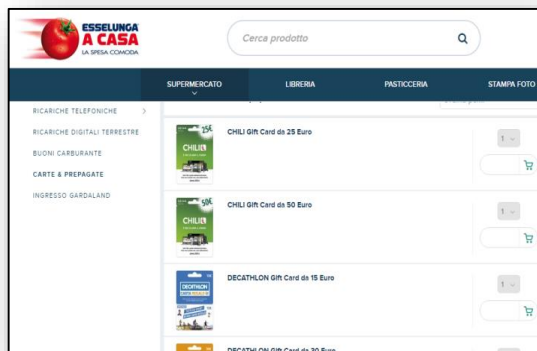


La Loyalty

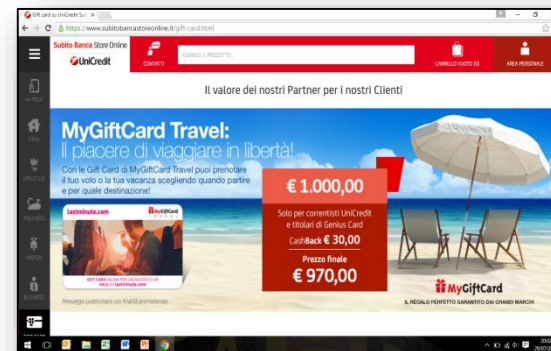


Le Gift Card

DIGITALE - ONLINE



Esselunga



Unicredit

# Consumer Engagement e punti di contatto

## Punto Vendita



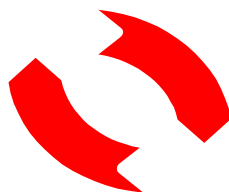
Cassa



POS



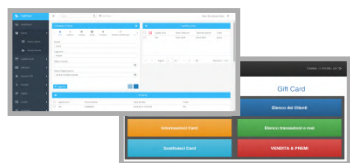
Website - App



Cliente



Piattaforma  
Gift Card e di  
Engagement



# Consumer Engagement e punti di contatto

La piattaforma permette di gestire le Gift Card come **Carta di Engagement** con i vantaggi derivanti dalle analisi dei dati transazionali per conoscere il cliente e prevedere i comportamenti.



# Engagement dei clienti in mobilità

*“ Consentire ai Merchant di incrementare le loro capacità di raggiungere, vendere e coinvolgere i clienti attraverso campagne di marketing, misurabili in efficacia, nella forma di promozioni, offerte e sconti. ”*

# Integrazione fisico e Mobile

**Aggiungi alla tua spesa  
le Gift Card digitali!**

Sfoggia il catalogo digitale, **scegli** le **Gift Card dei grandi marchi**, mostra il codice in cassa e **pagale** insieme alla tua spesa.



Acquista qui la tua **RICARICA TELEFONICA!**



... E tante altre!

Inquadra il QR Code con il tuo smartphone e collegati al catalogo digitale MyGiftCard





# Integrazione fisico e Mobile

Gift card su UniCredit Sub: x

https://www.subitobancastoreonline.it/gift-card.html

Subito Banca Store Online

UniCredit

CONTATTI

INSERISCI IL PRODOTTO...

CARRELLO VUOTO (0)

AREA PERSONALE

Il valore dei nostri Partner per i nostri Clienti

## MyGiftCard Travel:

Il piacere di viaggiare in libertà!

Con le Gift Card di MyGiftCard Travel puoi prenotare il tuo volo o la tua vacanza scegliendo quando partire e per quale destinazione!

lastminute.com MyGiftCard TRAVEL

GIFT CARD VALIDA PER L'ACQUISTO DI UN VOLO SU lastminute.com

€ 1.000,00

Solo per correntisti UniCredit e titolari di Genius Card

CashBack € 30,00

Prezzo finale

€ 970,00

MyGiftCard

IL REGALO PERFETTO GARANTITO DAI GRANDI MARCHI

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

20:02 29/07/2016

# Analytics nativi della piattaforma

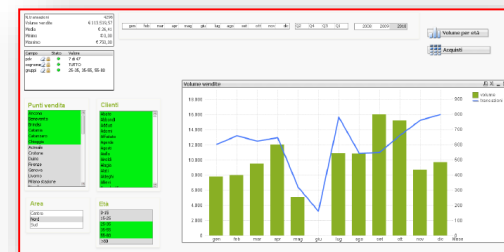
## Basic Reporting & Analytics

- ❑ Monitoraggio delle performance del programma in termini di **adesione e redemption**
- ❑ Analisi del consumatore in termini di **comportamento d'acquisto** e profilo **socio-demografico**
- ❑ Performance dei **singoli negozi**



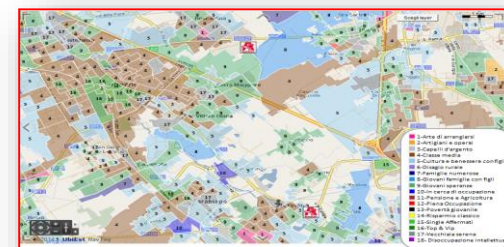
## Advanced Analytics

- ❑ **Segmentazione Clientela** per azioni mirate
- ❑ Caratterizzazione dei **migliori clienti** attuali e potenziali
- ❑ Valutare la performance di azioni di **direct marketing**



## Geo-marketing

- ❑ **Segmentazione sociodemografica** micro-territoriale per fasce d'età
- ❑ **Micro-target** e pressione competitiva



# Check Bonus

Aumentare i clienti nei punti vendita





**Epipoli S.p.A.**

Viale Edoardo Jenner 64 - 20159 Milano  
tel. +39 02 45495135 - fax +39 02 68967826  
www.epipoli.com - [info@epipoli.com](mailto:info@epipoli.com)

**gaetano.giannetto@epipoli.com**





**Epipoli S.p.A.**

Viale Edoardo Jenner 64 - 20159 Milano  
tel. +39 02 45495135 - fax +39 02 68967826  
www.epipoli.com - [info@epipoli.com](mailto:info@epipoli.com)

**gaetano.giannetto@epipoli.com**

