



INTERDIS
LA POLI-INNOVAZIONE DI
PROCESSO NELLA
DISTRIBUZIONE ITALIANA
ATTRAVERSO LA CARTA
FEDELTA'

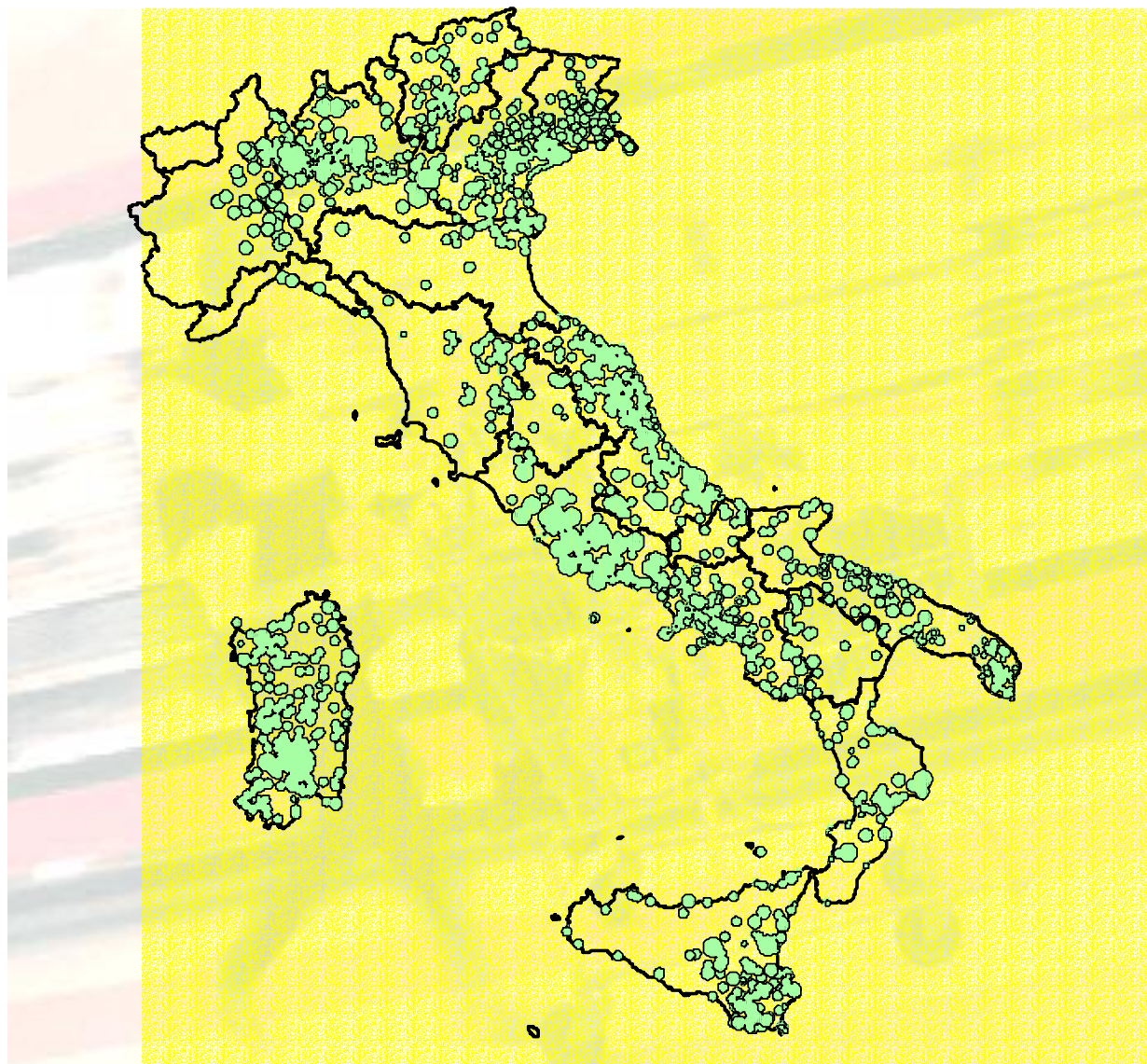
Monica Gagliardi
Responsabile Sistemi Informativi di Marketing



**... IL GRUPPO DISTRIBUTIVO
CHE HA SAPUTO TRASFORMARE
IN PUNTO DI FORZA L'ESSERE
LA "SUMMA" DI 32 IMPRESE
LEADER NELLE ZONE DI
RIFERIMENTO**



LA PRESENZA CAPILLARE DI INTERDIS



delizie
UN MONDO TUTTO DA SCOPRIRE
CLUB



LE PRINCIPALI INSEGNE DEL GRUPPO

Migross
SUPERMERCATI



sidis



Pantamarket

COAL

Quali
Market

Maxi
SUPERMERCATI



ALVI

SuperM
SUPERMERCATI

iper *le Dune*

DUGAN



ALTA SFERA
CASH&CARRY

IPERSidis



delizie
UN MONDO TUTTO DA SCOPRIRE
CLUB

maxisidis

Qui CONVIENE
SUPERMERCATI
La mia spesa quotidiana!

ARATE
SUPERSTORE

LA RETE DI VENDITA PER TIPOLOGIA

PdV	STRUTTURA ATTUALE	MQ
47	IPERMERCATI (> 2.500 MQ)	133.702
966	SUPERMERCATI (400-2.500 MQ)	647.497
1.997	SUPERETTES E MINIMERCATI	369.190
353	HARD E SOFT DISCOUNT	155.481
3.363	TOTALE DETTAGLIO	1.305.870
49	CASH AND CARRY	198.704
3.412	TOTALE PUNTI VENDITA	1.504.574



LA CONOSCENZA DEL CLIENTE AL SUO SERVIZIO.....

**MA INTERDIS E' ANCHE IL GRUPPO
DISTRIBUTIVO ITALIANO CHE HA
CONCRETAMENTE TRASFORMATO
L'APPROCCIO ONE TO ONE DA PROGETTO A
PROCESSO ATTRAVERSO LA GESTIONE
INNOVATIVA DELLA CARTA FEDELTA'
CHE GENERA:**

**NUOVA CONOSCENZA DEL CONSUMATORE
NUOVI VANTAGGI PER IL CONSUMATORE
NUOVA COLLABORAZIONE CON L'IDM**

.....INTEGRANDO I FONDAMENTALI DEL PDV!!

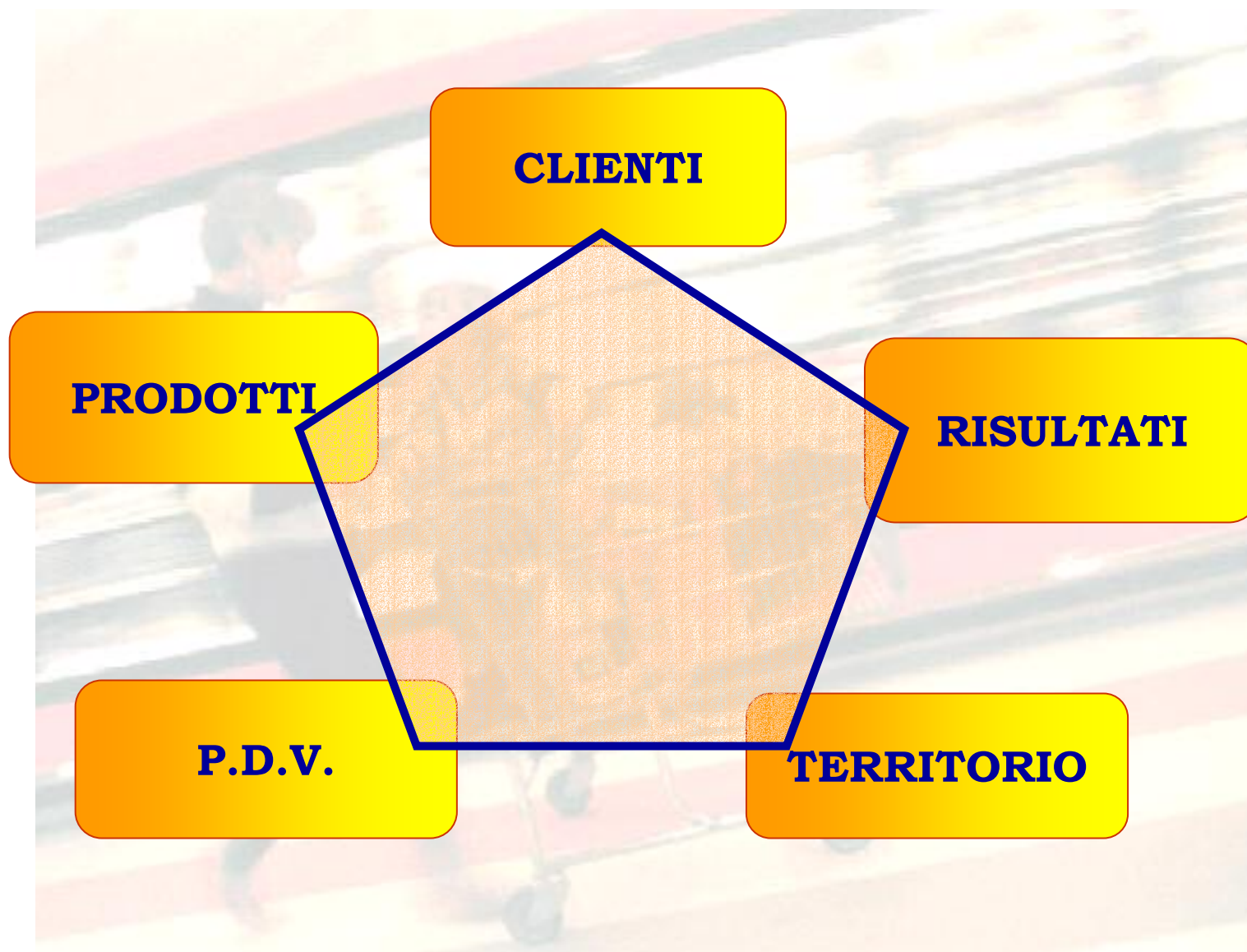




LA SCORE CARD DI INTERDIS



GLI ALIMENTANTI DEL SISTEMA: IL MODELLO PENTADIMENSIONALE





LE LOYALTY CARDS





I NUMERI DELLE CARTE FEDELTA'

CARTE DISTRIBUITE AI CLIENTI **3.710.000**

FAMIGLIE LOYALTY **MIN 400**
PER PUNTO VENDITA **MEDIA 2.808**
MAX 21.000

PERSONALIZZAZIONI PER
IMPRESA/INSEGNA/CENTRO COMM.LE **32**

CARD ATTIVE NELLE ULTIME
8 SETTIMANE **59%**

FATTURATO VEICOLATO **MIN 63%**
DA LOYALTY CARD **MEDIA 78%**
MAX 95%



I PRODOTTI

368.000

**SINGOLE REFERENZE
(EAN) PRESENTI NEL
DATABASE**

5.200

CODICI BREVI GESTITI




1.401 PUNTI DI VENDITA: IL PRIMO LOYALTY NETWORK D'EUROPA

	AREE NIELSEN					TOT.
	1	2	3	4	5	
IPER > 1500 MQ	42	25	16	45	4	132
SUPER DA 400 A 1500 MQ	168	185	156	289	22	820
SUPERETTE < 400 MQ	45	36	144	206	18	449
TOTALE	255	246	316	540	44	1.401

82% DEL FATTURATO AL DETTAGLIO DI INTERDIS

100% DELLE IMPRESE INTERDIS



-  **GEOREFERENZIAZIONE DI TUTTI I PDV E DI TUTTI I POSSESSORI DI LOYALTY CARD E CONSEGUENTE**
 - RICOSTRUZIONE PRECISA SU CARTA GEOGRAFICA DI TUTTE LE VIE E NUMERI CIVICI IN CUI AVVENGONO LE VENDITE**
 - RICOSTRUZIONE DEL BACINO DI MERCATO DI TUTTI I PDV**
 - ARRICCHIMENTO DELLE INFORMAZIONI RIFERITE AL PDV**
 - QUANTIFICAZIONE E QUALIFICAZIONE DEL MERCATO POTENZIALE ANCORA NON SERVITO**



5 ANNI DI BEST LOYALTY PRACTICES

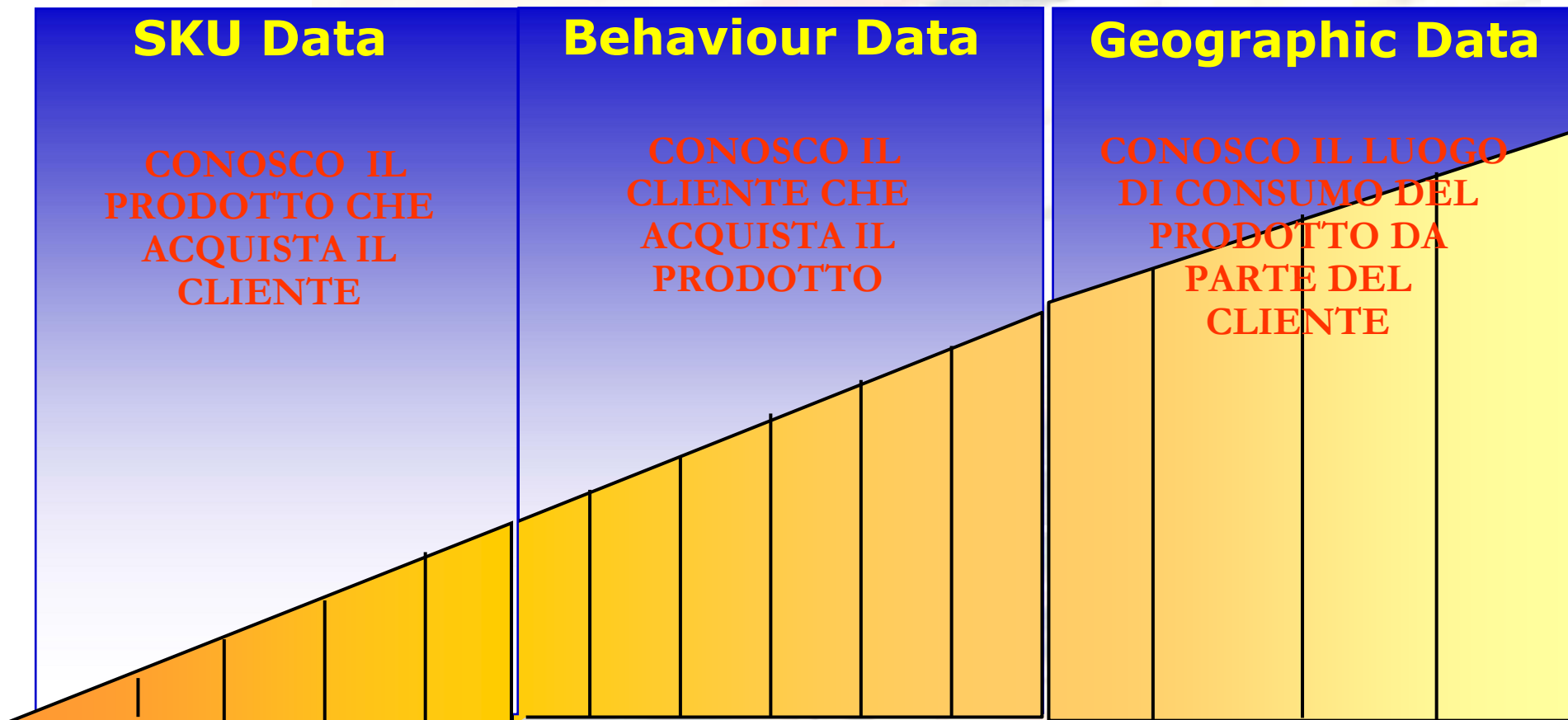
- 📄 **37 AZIONI DI CRM (C-CRM + INTERNO)**
- 📄 **1.290.000 MAILING DIFFERENZIATI**
- 📄 **318.000 SMS INVIATI**
- 📄 **205.000 @ MAIL INOLTRATE**
- 📄 **10.300.000 MAGAZINE DISTRIBUITI**
- 📄 **10.800.000 DI CATALOGHI LOYALTY**

5 ANNI DI RISULTATI

-  **REDEMPTION ATTIVITA' C-CRM:
DAL 3,1% AL 48,8%**
-  **INCREMENTO FREQUENZA D'ACQUISTO:
FINO AL 9,8%**
-  **AUMENTO DEL N° MEDIO PRODOTTI
ACQUISTATI: FINO AL 15,6%**
-  **AUMENTO SPESA MEDIA CLIENTE:
FINO 8,6%**



KNOWLEDGE: INTEGRAZIONE EVOLUTIVA DEL DATO



SCANNER







SOCIODEMO + COMPORTAM. +
STILI DI VITA

GEOGRAFICO

L'INTEGRAZIONE DELLE BASE DATI DI INTERDIS

RETAILING MIX: ASSORTIMENTO

-  **ANALISI ASSORTIMENTALI CHE NASCONO COME INTEGRAZIONE DEI DATI SCANNER CON QUELLI LOYALTY**
-  **ADOZIONE DI LOGICHE DECILICHE NELL'ANALISI DEGLI ACQUISTI PER OGNI LIVELLO DELL'ALBERO MERCEOLOGICO**
-  **ADOZIONE DEGLI STILI DI VITA NELLA COSTRUZIONE DEGLI ASSORTIMENTI RISPECCHIANDO AL MEGLIO IL TARGET DI RIFERIMENTO DEL PDV**
-  **INTRODUZIONE DI NUOVI INDICI CHE POGGIANO SULLA VALUTAZIONE DELL'IMPORTANZA DEL CLIENTE CHE ACQUISTA LA CATEGORIA (CIV), LA MARCA (BIV), LA REFERENZA (PIV)**



ASSORTIMENTO: ANALISI CATEGORIA DECILE / MESE

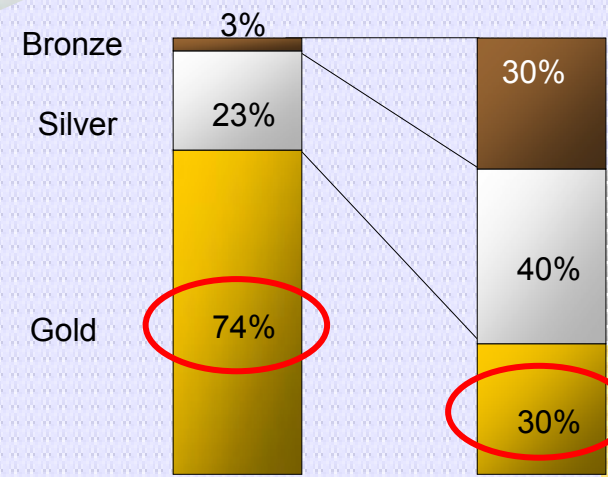
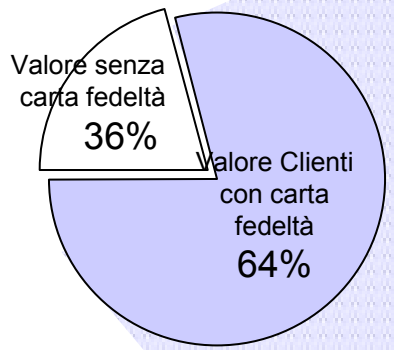
BAGNO DOCCIA SCHIUMA	Carte Attive	Scontrini per Categoria	Valore Netto	% Vendite Valore	Nr. Confezioni	% Vendite Confezioni	Frequenza	Scontrino Medio
Gen.04	3.160	3.762	10.358,42		4.637		1,19	2,75
01	1.372	1.812	5.218,88	50,38	2.277	49,11	1,32	2,88
02	582	682	1.868,84	18,04	820	17,68	1,17	2,74
03	394	423	1.134,81	10,96	506	10,91	1,07	2,68
04	278	297	740,18	7,15	359	7,74	1,07	2,49
05	202	209	563,61	5,44	259	5,59	1,03	2,70
06	118	123	305,81	2,95	150	3,23	1,04	2,49
07	101	102	268,79	2,59	126	2,72	1,01	2,64
08	50	51	115,62	1,12	61	1,32	1,02	2,27
09	44	44	99,59	,96	58	1,25	1,00	2,26
10	19	19	42,29	,41	21	,45	1,00	2,23
Feb.04	2.488	2.921	8.902,17		3.430		1,17	3,05
01	1.149	1.470	4.466,47	50,17	1.744	50,85	1,28	3,04
02	506	572	1.796,84	20,18	665	19,39	1,13	3,14
03	309	334	1.036,17	11,64	396	11,55	1,08	3,10
04	210	222	609,77	6,85	241	7,03	1,06	2,75
05	144	152	487,16	5,47	185	5,39	1,06	3,20
06	71	72	237,40	2,67	93	2,71	1,01	3,30
07	44	44	112,37	1,26	46	1,34	1,00	2,55
08	25	25	78,63	,88	30	,87	1,00	3,15
09	20	20	50,09	,56	19	,55	1,00	2,50
10	10	10	27,27	,31	11	,32	1,00	2,73



ASSORTIMENTO: ANALISI PER STILI DI VITA

Valore
€ 12.902.745 Clienti
59.984

Valore
€ 2.924.162 Clienti
23.982



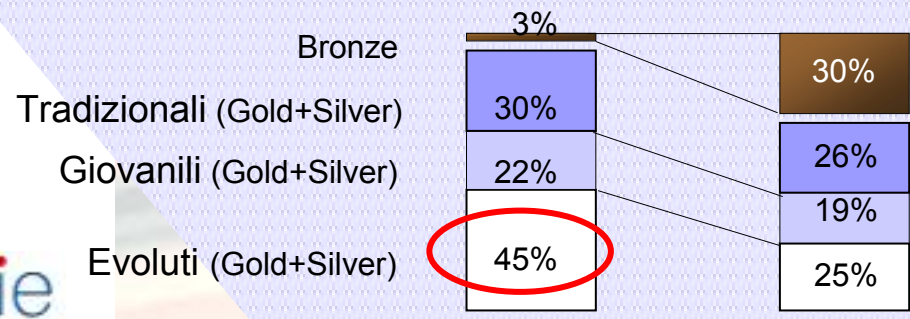
SILVER

Tradizionali	40%	48%
Giovanili	28%	25%
Evoluti	32%	27%




€ 9.594.770 17.985

GOLD

Tradizionali	21%	23%
Giovanili	28%	29%
Evoluti	51%	48%



RETAILING MIX: PROMOZIONI

-  **SCELTA DEL PANIERE PROMOZIONALE IN FUNZIONE DI LOGICHE DI CROSS CATEGORY E DI CROSS BRANDING AL FINE DI OTTIMIZZARE LA GESTIONE DEL MARGINE PER PDV.**
-  **MISURAZIONE DEI RISULTATI DELLA PROMOZIONE NON SOLO IN TERMINI DI VOLUMI INCREMENTALI MA ANCHE DI CLIENTI NUOVI, STABILI E PERSI PER LA REFERENZA, LA MARCA, LA CATEGORIA ED IL PDV.**
-  **ATTIVAZIONE DI NUOVE MECCANICHE E CANALI PROMOZIONALI (VEDI MAGAZINE, CRM ECC. NEL LOYALTY MIX).**



PROMOZIONI: CROSS ANALYSIS PER LA DEFINIZIONE DEL PANIERE PROMO

DECILE 1	Fanta - aranciata	Valore Netto KINDER	Valore Netto NESQUIK	Valore Netto PANLAT	Valore Netto PLASMON	Valore Netto VITESSIN
01	22.450,30	17.433	1.726	717	902	266
n° clienti						
01	2810	2580	512	372	304	159
sovrappos. Vs Fanta		91,8%	18,2%	13,2%	10,8%	5,7%

DECILE 1	Fanta - aranciata	Valore Netto KINDER	Valore Netto NESQUIK	Valore Netto PANLAT	Valore Netto PLASMON	Valore Netto VITESSIN
02	6.726,46	4.933	642	199	236	70
n° clienti						
02	1393	1220	257	130	122	60
sovrappos. Vs Fanta		87,6%	18,4%	9,3%	8,8%	4,3%



PROMOZIONI: DATI LOYALTY PER ANALISI EVENTO PROMOZIONALE

Referenze	Valore Netto 200414	Clients per prodotto settimanali 200414	Valore Netto 200415	Clients per prodotto settimanali 200415	Valore Netto 200416	Clients per prodotto settimanali 200416	Valore Netto 200417	Clients per prodotto settimanali
<i>FERRERO ESTATHE' LIMONE PLAS 1500ML</i>	18	4	28	6	21	3	13	4
<i>FERRERO ESTATHE' LIMONE PLAS 3PZ 200ML</i>	3	1	13	4	8	2	3	1
<i>FERRERO ESTATHE' LIMONE PLAS 500ML</i>	9	1	3	2	1	1	3	2
<i>FERRERO ESTATHE' PESCA PLAS 1500ML</i>	9	2	15	3	3	1	12	4
<i>FERRERO ESTATHE' PESCA PLAS 3PZ 200ML</i>	18	5	30	7	33	6	25	6
<i>PARMALAT SANTAL LIMONE PLAS 1500ML</i>	8	3	6	2	3	1	6	1
<i>PARMALAT SANTAL PESCA PLAS 1500ML</i>	3	1	7	3	11	4		
<i>S.BENEDETTO LIMONE PLAS 1500ML</i>							13	5
<i>S.BENEDETTO PESCA PLAS 1500ML</i>							24	7
<i>S.BENEDETTO VERDE PLAS 500ML</i>							1	1
TOTALE	67	17	101	27	80	18	99	31




RETAILING MIX: PROMOZIONI NON DI PREZZO

-  **MIGLIORAMENTO DELLA SCELTA DELLE REFERENZE DEL CATALOGO ATTRAVERSO L'ANALISI DEI PREMI RITIRATI DAI CLIENTI GOLD**
-  **ENFATIZZAZIONE DELLE LOGICHE DI TRASFORMAZIONE DELLA CARTA FEDELTA' IN CARTA SERVIZIO ATTRAVERSO LA CREAZIONE DELLA "DELIZIE CARD"**



PROMOZIONI NON DI PREZZO: DELIZIE CARD



-  **IMPLEMENTAZIONE DI AZIONI CHE MIGLIORINO LE VENDITE PRESERVANDO LA MARGINALITA' DELLA CATEGORIA/MARCA/SKU/CLIENTE**
-  **ATTIVAZIONE IN STORE DI ATTIVITA' RIVOLTE AD UN TARGET BEN DEFINITO**
-  **TRASFORMAZIONE DELLO BETTER SHOPPING IN "FUN SHOPPING" UTILIZZANDO PARTNERS ESOGENI AL PDV**



COMARKETING: CONCORSO SMS

Concorso esclusivo per i titolari di Carta Fedeltà di questo supermercato

Con
PANTENE
 PROV
OLAZ **AZ**
 ama la pelle che hai
infasil

la fortuna ti delizierà!

BUONO SPESA
 €
50

VINCI SUBITO
 centinaia
 di buoni spesa

Partecipa
 all'estrazione finale
 di una deliziosa
SMART CABRIO PASSION

Invia un SMS e saprai subito se hai vinto!

Questo è il tuo
 "Codice della Fortuna"

Il concorso è valido dal 25/03/2003 al 11/04/2003

Il valore complessivo dei premi è di € 38.061,30

Concorso esclusivo per i titolari di Carta Fedeltà **delizie CLUB**

**LA FORTUNA
 IN UN SMS**

con
PANTENE
 PROV
infasil **AZ** **Wash**

VINCI
50 cellulari MMS
NOKIA 6610
 con Ricaricabile Vodafone Omnitel
 e **100 Buoni Spesa da 100 €**

Gratta qui e scopri il tuo "Codice della Fortuna"

In collaborazione con
vodafone
omnitel

Il concorso è valido dal 1/3/2003 al 5/4/2003



COMARKETING: COLLECTION



ACQUA PANNA
ti premia
con l'esclusiva
T-SHIRT
di Little Lulu...

GRATIS
a casa tua con solo
5
punti

Operazione valida dal 15/06/04 al 30/11/04
Costo ultimo invio cartoline entro il 15/1/05

Completa e spedisce la cartolina che trovi sul fondo di ogni confezione da sei bottiglie di Acqua Panna da 1,5 litri. Riceverai a casa la T-Shirt di Little Lulu.

In esclusiva per questo punto vendita

...e continua la collection che ti regala tanti prodotti



Acqua
VERA

TI REGALA CON SOLO 4 PUNTI
LA FAVOLOSA T-SHIRT
DELLA NAZIONALE ITALIANA CANTANTI

GRATIS A CASA TUA



Operazione valida dal 01/05/2004 al 19/06/2004
Data ultima invio cartoline entro il 30 settembre 2004

Incolla sul retro di questa cartolina 4 prove d'acquisto di Acqua Vera Naturale da 1,5 o 2 litri per avere la tua t-shirt della Nazionale Italiana Cantanti





COMARKETING: PARTNERS ESOGENI



delizie
UN MONDO TUTTO DA SCOPRIRE
CLUB








LA SCORE CARD DI INTERDIS





MARKETING MIX: PORTAFOGLIO PRODOTTI E CATEGORIA

**INTERDIS COLLABORA CON L'IDM
CONDIVIDENDO UNA SERIE DI
INFORMAZIONI:**

-  **PERFORMANCE MARCA A LIVELLO DI CATEGORIA**
-  **PERFORMANCE MARCA A LIVELLO DI REFERENZA**
-  **VERIFICA COMPETITORS ANCHE ATTRAVERSO LE BASKET ANALISYS**
-  **IDENTIFICAZIONE TARGET ACQUIRENTE LA MARCA ATTRAVERSO I DATI LOYALTY**
-  **CROSS ANALISYS**

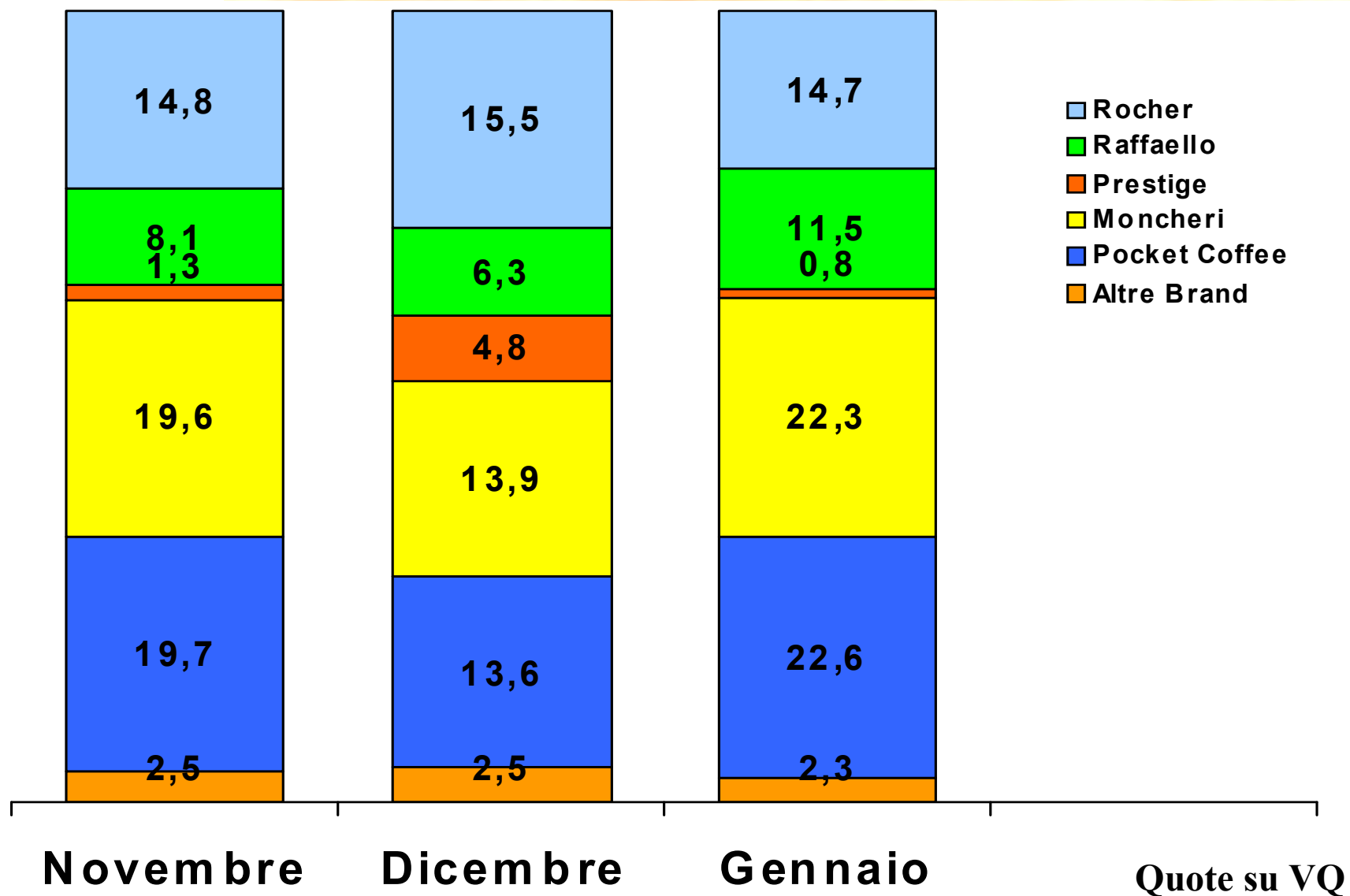


PORTAFOGLIO PRODOTTI E CATEGORIA: ANALISI LOYALTY PER DECILE

Decile-Brand	Carte attive DOVE	scontrini marca DOVE	Valore netto DOVE	% Vendite Valore DOVE	Frequenza DOVE	Scontrino medio DOVE	Carte attive INFASIL	scontrini marca INFASIL	Valore netto INFASIL	% Vendite Valore INFASIL	Frequenza INFASIL	Scontrino medio INFASIL
Gen.04												
01	64,00	74,00	257,6	55,36	1,16	3,48	18,00	22,00	89,9	62,85	1,22	4,09
02	18,00	19,00	62,9	13,52	1,06	3,31	5,00	5,00	20,4	14,28	1,00	4,09
03	18,00	18,00	62,4	13,41	1,00	3,47	3,00	3,00	22,3	15,56	1,00	7,42
04	8,00	8,00	25,5	5,49	1,00	3,19	1,00	1,00	3,0	2,08	1,00	2,98
05	7,00	7,00	29,7	6,38	1,00	4,24	3,00	3,00	7,5	5,22	1,00	2,49
06	4,00	4,00	11,8	2,55	1,00	2,96						
07	3,00	3,00	9,5	2,04	1,00	3,16						
09	1,00	1,00	2,9	,62	1,00	2,89						
08												
10	1,00	1,00	3,0	,64	1,00	2,98						
Totale Gen.04	124,00	135,00	465,2	100,00	1,09	3,45	30,00	34,00	143,1	100,00	1,13	4,21
Feb.04												
01	44,00	49,00	167,6	50,56	1,11	3,42	18,00	20,00	71,7	60,31	1,11	3,59
02	17,00	19,00	61,9	18,67	1,12	3,26	8,00	8,00	29,2	24,55	1,00	3,65
03	15,00	15,00	48,0	14,48	1,00	3,20	2,00	2,00	6,8	5,72	1,00	3,41
04	5,00	5,00	18,4	5,54	1,00	3,68	1,00	1,00	2,5	2,09	1,00	2,49
05	4,00	4,00	12,5	3,76	1,00	3,11	2,00	2,00	8,7	7,32	1,00	4,36
06	2,00	2,00	6,8	2,05	1,00	3,39						
09	2,00	2,00	10,5	3,16	1,00	5,25						
08	1,00	1,00	2,9	,87	1,00	2,89						
07												
10	1,00	1,00	3,0	,90	1,00	2,99						
Totale Feb.04	91,00	98,00	331,5	100,00	1,08	3,38	31,00	33,00	119,0	100,00	1,06	3,60



PORTAFOGLIO PRODOTTI CATEGORIA: ANALISI PER CLUSTER E PDV





PORTAFOGLIO PRODOTTI E CATEGORIA: BRAND SWITCHING DECILICO

Decili	Fanta	Valore Netto CRODO	Valore Netto GUIZZA	Valore Netto MISURA	Valore Netto ORANSODA	Valore Netto PLT	Valore Netto S.BENE DETTO	Valore Netto S.PELLE GRINO	Valore Netto SLAM	Valore Netto VERA	Valore Netto TOTALE	Carte
01	39.083,55	86	670	263	898	1.286	2.205	9.190		3.132	56.815	3.979
02	20.071,30	33	343	299	388	830	1.316	5.460		1.749	30.489	3.333
03	14.447,05	30	270	62	296	513	767	3.591		1.135	21.112	2.863
04	10.402,28	10	226	26	198	307	616	2.017		914	14.716	2.459
05	6.912,49	10	106	7	106	231	336	1.335		548	9.591	2.014
06	4.943,31	7	93	23	49	63	202	772		384	6.537	1.574
07	3.375,89	1	49	2	16	47	101	405		164	4.160	1.231
08	2.098,93	2	17		14	12	23	184		93	2.445	846
09	1.038,02		3		8	7	11	50		30	1.146	511
10	391,11					1	2	9		2	404	202
TOTALE	102.763,93	178	1.777	683	1.974	3.298	5.579	23.014		8.150	147.416	

INTERDIS COLLABORA CON L'IDM PROPONENDO:

- 📄 **IDENTIFICAZIONE CATEGORIE/MARCHE
DOVE EFFETTUARE UN NUOVO LANCI**
- 📄 **VERIFICA ACQUISIZIONE NUOVI CLIENTI
DOPO IL LANCI ED EVENTUALE EFFETTO
DI CANNIBALIZZAZIONE NEI CONFRONTI
DEI PRODOTTI CONCORRENTI INTRA ED
INTERBRAND**
- 📄 **VERIFICA A POSTERIORI DEL TARGET
OBIETTIVO COLPITO**



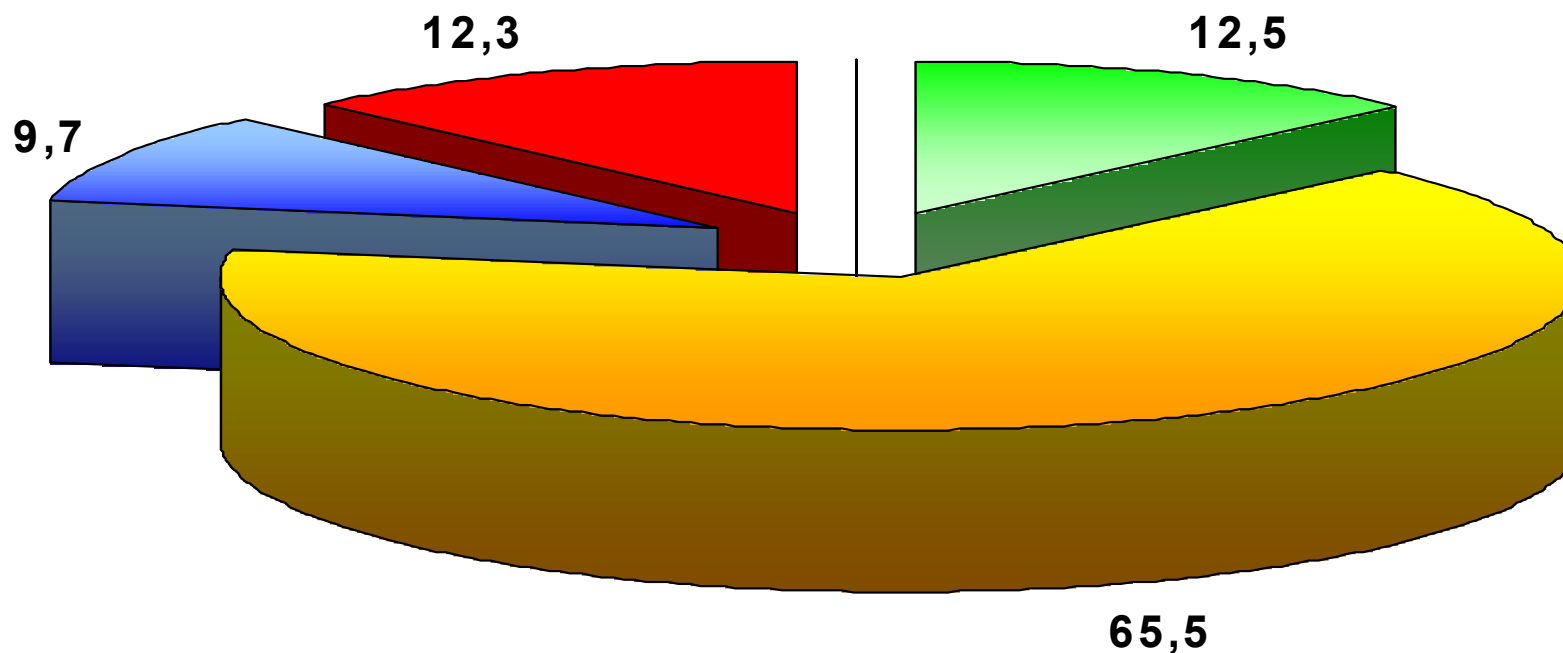
LANCIO NUOVI PRODOTTI: EFFETTO SUI CLIENTI DELLA BRAND

Nuovi Clienti

Clienti Stabili Refrattari





Cannibalizzazione

Clienti Stabili + New



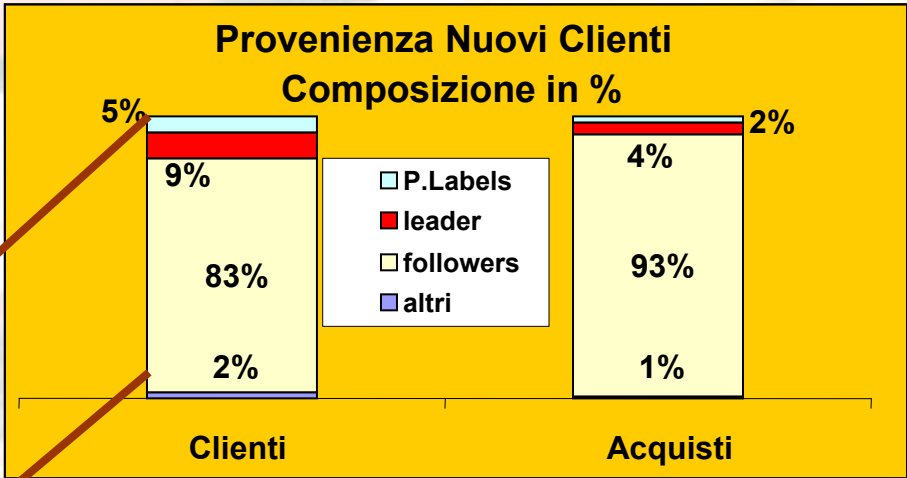
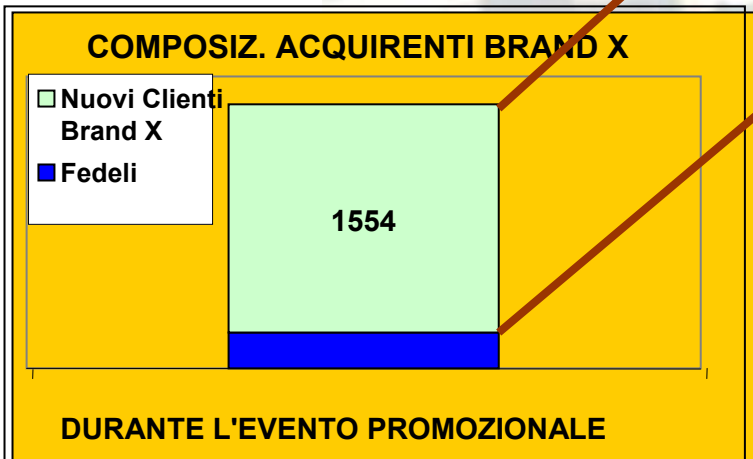
Quote su Trattanti

MARKETING MIX: PROMOZIONI

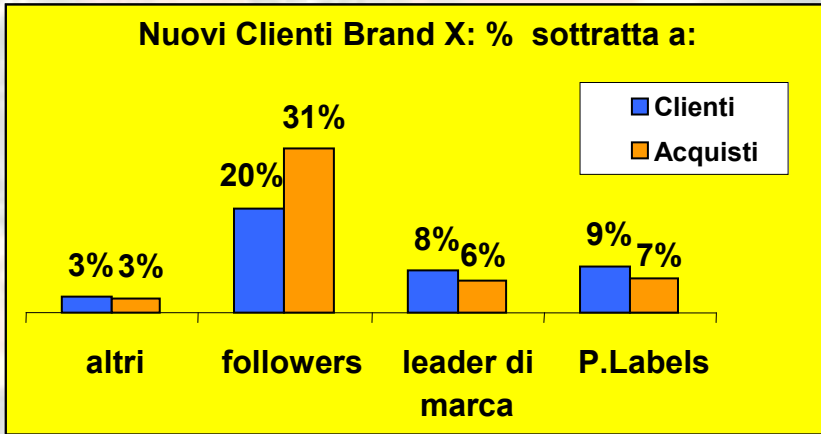
-  **MISURAZIONE DEI RISULTATI IN TERMINI NON SOLO DI FATTURATO/VOLUMI MA SOPRATTUTTO NUMEROSITA' E PROFILO DEL CLIENTE ADERENTE (NUOVO E STABILE)**
-  **MISURAZIONE EFFETTO DI TRASCINAMENTO DELLA PROMOZIONE SULLA STESSA MARCA PRESENTE IN ALTRE CATEGORIE**
-  **VERIFICA "EFFETTO DI FIDELIZZAZIONE" DELLA PROMOZIONE (POST PROMOZIONE)**
-  **CREAZIONE DI NUOVE ATTIVITA' PROMOZIONALI FORTEMENTE ORIENTATE VERSO LOGICHE ONE TO ONE (VEDI MAGAZINE, CRM ECC. NEL LOYALTY MIX)**

PROMOZIONI: PROFILO ADERENTI ALLA PROMOZIONE

Medie Settimanali



Impatto sui Concorrenti



COME NEL RETAILING MIX...

- 📄 **IMPLEMENTAZIONE DI AZIONI CHE MIGLIORINO LE VENDITE PRESERVANDO LA MARGINALITA' DELLA CATEGORIA/MARCA/SKU/CLIENTE**
- 📄 **ATTIVAZIONE DI ATTIVITA' RIVOLTE AD UN TARGET BEN DEFINITO**
- 📄 **TRASFORMAZIONE DELLO BETTER SHOPPING IN "FUN SHOPPING" UTILIZZANDO LA **SINERGIA PDV – MARCA!!****



LA SCORE CARD DI INTERDIS



 **LE AZIONI DEL LOYALTY MIX, CHE DEVONO INTEGRARE ARMONICAMENTE IL **RETAILING & MARKETING MIX**, NASCONO AL FINE DI MIGLIORARE LE RELAZIONI CON I CLIENTI TRASFORMANDOLE IN UNA CUMULATA DI ESPERIENZE POSITIVE E QUINDI IN FEDELTA'!**

OSSIA

 **INSTAURARE, RAFFORZARE E STABILIZZARE LE RELAZIONI CON I CLIENTI PER ORIENTARE STABILMENTE I COMPORTAMENTI**



IL CONSUMER MAGAZINE DELIZIE



delizie
UN MONDO TUTTO DA SCOPRIRE
CLUB



IL CRM: DEFINIZIONE INTERDIS

**AUMENTARE LA SODDISFAZIONE
DEL CONSUMATORE NEL TEMPO
MIGLIORANDO CONGIUNTAMENTE
LE PERFORMANCE DI
CATEGORIA/BRAND/PRODOTTO E
DI P.D.V./INSEGNA**

- 1) ALLINEAMENTO STRATEGICO
- 2) PROFILAZIONE DEL CONSUMATORE
- 3) MECCANICA, MEZZI, VANTAGGI
- 4) MISURAZIONE DEI RISULTATI

GIOCA CON PAMPI E DELIZIATI CON LE OFFERTE DELL'ARCOBALENO...

€9,00 IN BUONI SCONTO sui pannolini Pampers

...E VINCI IL GRANDE PREMIO FEDELTA'

ATTENZIONE! Solo se utilizzati tutti i Buoni sconto si avrà diritto al Premio.

il cagnolino RUFO

MAGGIO

Il primo tris è andato! si punta al raddoppio.

GIUGNO

Sei a metà strada! il tris è vicino.

LUGLIO

Pronti se tuo preferito sarà premiato.

1° BUONO SCONTO €1

2° BUONO SCONTO €1

3° BUONO SCONTO €1

4° BUONO SCONTO €1

5° BUONO SCONTO €1

6° BUONO SCONTO €1

7° BUONO SCONTO €1

8° BUONO SCONTO €1

9° BUONO SCONTO €1

ESEMPI DI C.R.M.

delizie CLUB e Pampers presentano

Corte Signori
XXXXXXXXXXXX
Via XXXXXXXXXXXX, 95
00000 XXXX XXXX XXXX 99

MAMMA È PRIMAVERA, GIOCARE È BELLO! RISPARMIARE E VINCERE DI PIÙ!

Pampers, da sempre, accompagna le nuove generazioni nella loro crescita, così come i supermercati che aderiscono a DelizieClub raccolgono i loro genitori. Ancora una volta, DelizieClub e Pampers vogliono premiare le mamme ed i papà, possessori di carte fedeltà, con un'offerta eccezionale, che è anche un gioco: **IL GIOCO DELL'ARCOBALENO**. Nei mesi di MAGGIO, GIUGNO, LUGLIO 2002 recati nel supermercato dove hai sottoscritto la tua Carta Fedeltà e utilizza i "BUONI SCONTO DEL MESE" (uno per ogni mese). Ogni buono scatto ti permette di ottenere uno SCONTO di 1 EURO all'acquisto di un pacco di pannolini delle linee PAMPERS PLATITIME, PREMIUMS e BABY DRY, nel formato pacco singolo. Se utilizzerai tutti i nove buoni scatto nei 3 mesi contemplati, riceverai il fantastico SUPERPREMIO ovvero il Bellissimo Cagnolino "RUFO" Playsool che ti verrà consegnato direttamente a casa tua! Ricordati sempre di presentare i buoni sconto con la tua carta fedeltà nel supermercato dove hai sottoscritto.

Ma c'è anche un'altra novità: naviga su www.delizieclub.it per scoprire un'area dedicata ai bambini con tanti giochi per lui e consigli utili per te che sei genitore oltre al pediatra on line che risponde alle tue domande.

Tutto chiaro? E allora inizia il gioco e soprattutto arriva al traguardo!

Service Client DelizieClub www.delizieclub.it Service Client Pampers www.pampers.it

sidis **DUGAN** **IperDante** **SDI**

REGOLAMENTO

DelizieClub e Pampers hanno premiato il tuo tris, sul momento ti sarà di certo un momento felice, ma il gioco non è ancora finito. Per vincere il premio, ti resterà di utilizzare tutti i buoni sconto che ti sono stati consegnati nel mese di maggio, giugno e luglio. Per questo ti invitiamo a recarti nei supermercati dove hai sottoscritto la tua Carta Fedeltà e utilizzare tutti i buoni sconto che ti sono stati consegnati. Ricordati di portare con te la tua Carta Fedeltà e i buoni sconto. Ricordati di utilizzare i buoni sconto nei supermercati dove hai sottoscritto la tua Carta Fedeltà e di utilizzare tutti i buoni sconto nei mesi di maggio, giugno e luglio. Ricordati di utilizzare i buoni sconto nei supermercati dove hai sottoscritto la tua Carta Fedeltà e di utilizzare tutti i buoni sconto nei mesi di maggio, giugno e luglio. Ricordati di utilizzare i buoni sconto nei supermercati dove hai sottoscritto la tua Carta Fedeltà e di utilizzare tutti i buoni sconto nei mesi di maggio, giugno e luglio.

delizie CLUB e Pampers presentano

il Gioco dell'ARCOBALENO

TANTE OFFERTE NEL CUORE DELLA PRIMAVERA

scopri le all'interno

sidis **DUGAN** **IperDante** **SDI**

ESEMPI DI C.R.M.

150 PuntoDelizie
per l'acquisto di 1 prodotto a scelta tra i seguenti
tra cui: Dash, Pringles, Pantene, AZ, Dugan, Iper Dugan, Sidis.

le **delizie della Buona**







le delizie della Buona Spesa

150 PuntoDelizie per l'acquisto di 1 prodotto a scelta delle linee Dash tra i seguenti (esclusi) nel resto.

125 PuntoDelizie per l'acquisto di 1 Shampoo a scelta delle linee Pantene.

125 PuntoDelizie per l'acquisto di 1 Balsamo a scelta delle linee Pantene.

100 PuntoDelizie per l'acquisto di 1 Dentifricio a scelta delle linee AZ.

50 PuntoDelizie per l'acquisto di 1 tubetto Pringles a scelta tra le varietà rappresentate nel resto.

550 PuntoDelizie
Per ogni prodotto acquistato tra le linee Dash, Pringles, Pantene e AZ consegnato alla cassa la tua Carta Fedeltà insieme ai Buoni Punti a fianco riportati.

Offerta esclusiva Delizie Club valida fino al 31 luglio 2002

Per ogni prodotto acquistato tra le linee Dash, Pringles, Pantene e AZ consegnato alla cassa la tua Carta Fedeltà insieme ai Buoni Punti a fianco riportati.

NOTA: Fedeltà è valida per i prodotti delle linee Dash, Pringles, Pantene e AZ riportati ed entro dai BUONI PUNTI.












Per un look da delizie...
... corri al tuo punto vendita

sidis iper Dugan DUGAN

Per un look da delizie...
...un prestigioso regalo* per te firmato Oil of Olaz e Max Factor



MAX FACTOR OLAZ

* una preziosa crema anticellulite - 1 Crema idratante idrorepellente Oil of Olaz - 1 Mascara Lashify by Max Factor - 1 Crema Doccia Soft by Max Factor

...apri e scopri come averlo!






COMPILA CON TUTTI I TUOI DATI

Professione _____ Telefono _____

Nome _____

Cognome _____

Indirizzo _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

N. Cellulare _____

e-mail _____

N° Carta Fedeltà Delizie Club _____

Allega lo scontrino/si scontrini comprando l'acquisto dei 4 prodotti.

Spedisci tutto in busta chiusa entro il 30/9/2002 (farà fede il timbro postale) a: "DELIZIE COLLECTION" c/o Full Service, Casella Postale 126 - 00040 Pomezia (Roma).

Il regalo ti sarà inviato al recapito da te indicato.

Offerta limitata ad un unico esemplare per famiglia.

1 per persona, valida per il periodo 4 agosto - 31 luglio 2002. Per informazioni: Sidis, Iper Dugan, Dugan e Pringles.






LACTACYD[®]
intimo

delizie
CLUB

Gentile Cliente,

LACTACYD intimo e Delizie Club sono qui oggi insieme per parlare del mondo della donna,

in particolare parlare del corpo della donna che, come la natura, ha bisogno di protezione.

LACTACYD intimo, grazie all'azione dell'acido lattico, una sostanza naturale prodotta dal corpo, si prende cura della parte più intima della donna.

L'acido lattico, infatti, presente nell'organismo, aiuta a ripristinare il naturale pH delle sue parti intime, rinforzandone lo suo naturale barriera protettiva, che può essere a volte indebolita da stress, ciclo mestruale, sapori non specifici.

LACTACYD intimo non garantisce solo la protezione, ma assicura per tutto il giorno quella piacevole sensazione di benessere e pulito che lei desidera e che si aspetta da un detergente intimo.

LACTACYD intimo insieme a Delizie Club sperano di farle cosa gradita nell'inviarle un coupon per la prova del prodotto.

Stanno inoltre fatti di informarla che presso i rivenditori, nel suo supermercato appartenente al circuito DelizieClub, le conosciute e igieniche salviette intime lactacyd, per soddisfare tutte quelle occasioni (in viaggio, in ufficio...) in cui è necessario sentirsi fresche e pulite.

Ogni salvietta intima è infusa con regolarmente, può essere comodamente messa in borsa e mantiene intatta nel tempo la sua morbidezza e profumazione.

LACTACYD intimo e LACTACYD salviette per l'igiene intima si armonizza con il tuo corpo.

Un cordiale arrivederci da LACTACYD intimo e da Delizie Club.



sidis DUGAN 5 D⁺ iper D⁺



ESEMPI DI C.R.M.



delizie
CLUB

Gentile Cliente,

Fino al 31 Dicembre 2005 **DELIZIE CLUB** e **AJAX** le offrono l'irresistibile opportunità di acquistare il prodotto buono sconto sui prodotti della linea Ajax.

Ajax Minerals, con la sua formula innovativa con minerali essenziali, deterge e igienizza efficacemente tutto lo spazio, assicurandole freschezza, splendori e profumato. Il prodotto è disponibile nelle due varianti *Agua* e *Cool Air*.

Ajax Sgrassatore Universale pulisce e sgrassa facilmente e velocemente tutti i tipi di sporcizia, anche il grasso persistente. Attende che la sera e particolarmente indicato a tutte le piccole superfici.

Questi vantaggi li trova in unico nella linea, ricarsi nel Supermercato più vicino opportunamente al circuito **DELIZIE CLUB**, presentarsi alla cassa insieme alla sua carta fedeltà e ad una confezione di prodotto Ajax Minerals 1 Litro sceglie tra le due varianti *Agua* e *Cool Air* ed Ajax Sgrassatore Universale ed ottiene subito una sconto di EURO 0,50.

Chiedi per l'attivazione ed usufruisci del **DELIZIE CLUB** e **AJAX**.

www.delizieclub.it
Servizio Clienti del
NUMERO VERDE 800-800247

www.ajax.it
ACQUISTO BUONO
800-800247

sidis

DUGAN

5 D⁺

iper D⁺

AJAX
BUONO SCONTO
€ 0,50

sull'acquisto di una confezione di
AJAX SGRASSATORE UNIVERSALE



AJAX
BUONO SCONTO
€ 0,50

sull'acquisto di una confezione di
AJAX MINERALS



delizie
CLUB



Gentile Famiglia
Dimastrogiamelli
Via Delle Novantanove Fontane, 235
2100 Capriate San Gervasio (BG)

**CON DELIZIECLUB UN 2004 RISERVATO
SOLO AI MIGLIORI CLIENTI...**

Carissimo Amico,
DELIZIE CLUB è lieto di dedicare a te, che sei un Socio molto speciale, un fantastico 2004 ricco di iniziative e sorprese davvero eccezionali.

Proprio perché sei attento al tuo benessere ed a quello dei tuoi cari, la prima esclusiva sorpresa nasce in collaborazione con i tuoi marchi di qualità come PANTENE, AZ, INFASIL E OIL OF OLAZ. Per te, abbiamo riservato:

**UN PREZIOSO OMAGGIO, IL NUOVOSSIMO MASCARA
MORE LASHES by MAX FACTOR**

che esalta il fascino degli occhi separando perfettamente le ciglia.

1500 PUNTODELIZIE IN REGALO

La felicità dei nostri migliori clienti non finisce qui!
DUGAN, IPER LE DUNE, SIDIS MANI', SUPER M ti offrono una una favolosa novità

SUPERCARD
Vantaggi e Servizi in un SMS

Una straordinaria opportunità che ti permetterà di ricevere sul cellulare le migliori novità e vantaggi esclusivi. Il tutto in maniera più veloce e divertente.

Per attivare la tua SUPERCARD basta inviare un SMS con il numero della tua carta fedeltà del circuito DelizieClub. Entrati nel mondo dei pochi eletti che riceveranno offerte veramente esclusive!!!

A presto e... grazie di essere un nostro cliente speciale!

SERVIZIO CLIENTI DELIZIECLUB

STACCA LA TUA CARD, TI ASPETTA
UN MONDO DI VANTAGGI ESCLUSIVI!
PER SCOPRIRE COME, GUARDA IL RETRO.



ESEMPI DI C.R.M.

delizie
CLUB



Gentile Famiglia
Dimastrogiamelli
Via Delle Novantanove Fontane, 235
2100 Capriate San Gervasio (BG)

UN MONDO DI FIDELITÀ, VANTAGGI, SORPSE E... SMS!

Carissimo Amico,
la fedeltà viene sempre premiata! Partecipa e... deliziosi anche tu!

DELIZIE CLUB è lieto di dedicare a te, che sei un Socio molto speciale, un fantastico 2004 ricco di iniziative e sorprese davvero eccezionali.

Proprio perché sei attento al tuo benessere ed a quello dei tuoi cari, oggi puoi deliziarti con questa offerta, riservata a te: sei prodotti di successo quali PANTENE, AZ, INFASIL, OIL OF OLAZ, BOLT, ACE E DASH ti offrono ben...

1700 PUNTODELIZIE IN REGALO

La felicità dei nostri migliori clienti non finisce qui!
DUGAN, IPER LE DUNE, SIDIS MANI', SUPER M ti offrono una una favolosa novità

SUPERCARD
Vantaggi e Servizi in un SMS

Una straordinaria opportunità che ti permetterà di ricevere sul cellulare le migliori novità e vantaggi esclusivi. Il tutto in maniera più veloce e divertente.

Per attivare la tua SUPERCARD basta inviare un SMS con il numero della tua carta fedeltà del circuito DelizieClub. Entrati nel mondo dei pochi eletti che riceveranno offerte veramente esclusive!!!

A presto e... grazie di essere un nostro cliente speciale!

SERVIZIO CLIENTI DELIZIECLUB

STACCA LA TUA CARD, TI ASPETTA
UN MONDO DI VANTAGGI ESCLUSIVI!
PER SCOPRIRE COME, GUARDA IL RETRO.





ESEMPI DI C.R.M.: IL MONDO VIP CARD!

Interdis con 4 persone
 100 g di Marmellata
 50 g di Yogurt
 20 g di pasta
 1 uovo sodo
 5 g di olio di semi
 100 ml di latte
 4 carni 3 filetti
 4 filetti di salmone
 1 dolce leggero
 più 2 giorni

Interdis con 4 persone
 100 g di pasta
 10 filetti di salmone
 10 filetti di salmone
 10 filetti di salmone
 10 filetti di salmone
 10 filetti di salmone
 10 filetti di salmone
 10 filetti di salmone
 10 filetti di salmone

Interdis con 4 persone
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta

Interdis con 4 persone
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta
 100 g di pasta

BAVARESE AI FRUTTI DI BOSCO
 Preparare la gelatina con acqua bollita. Lavare i frutti e metterli in una ciotola con acqua e aceto. Con l'aiuto di un coltello con la punta di acciaio, per evitare che si sciolgano, incidere nella buccia dei frutti con un coltello. Spuntare la parte superiore e inferiore di ogni frutto. Mettere i pezzi di frutta in una ciotola con acqua e aceto. Lasciare in frigo per 10 minuti. Preparare la bavaise con la gelatina e i frutti. Mettere in frigo per 24 ore.

CLORI STUZZICINI
 Preparare con un coltello a lama dritta, tagliare la parte superiore di ogni frutto. Lasciare in frigo per 10 minuti. Preparare i clori con la gelatina e i frutti. Mettere in frigo per 24 ore.

FUSILLI CON VERDURE
 Preparare la pasta con acqua bollente e un pizzico di sale. Lasciare in frigo per 10 minuti. Preparare la bavaise con la gelatina e i frutti. Mettere in frigo per 24 ore.

981131000014

vipclub

giugno
luglio
agosto
settembre

981131000021

vipclub

settembre
ottobre
novembre
dicembre

 **INTERDIS NEL MESE DI MAGGIO 2004 HA EFFETTUATO IL PRIMO PILOTA IN ITALIA DI**

SMS ON DEMAND

 **INTERDIS HA RAGGIUNTO QUOTA**

55.200 NUMERI DI GSM RACCOLTI



ATTIVITA' IN STORE: SMS ON DEMAND

Invia un SMS
al 3404313000:
riceverai una
sorpresa!!

MULINO BIANCO
Cereale

Pan Goccioli
Sottile, Poroso con
Gocce di Puro Cioccolato

Acquista in questo punto vendita
una confezione dei nuovi
Pan Goccioli Mulino Bianco
ed invia dal tuo cellulare
un SMS al n° 3404313000 con
il messaggio "SI PUNTI"

Subito in esclusiva
per te tantissimi
PuntoDelizie!

Per ottenere l'accogliuta dei punti
presenta alla cassa la confezione
di Pan Goccioli e l'SMS ricevuto

sidis

Linea al 26 giugno 2004

Invia un SMS
al 3404313000:
riceverai una
sorpresa!!

MULINO BIANCO
Cereale

Con i nuovi
Pan Goccioli Mulino Bianco
tanti PuntoDelizie per te!
Invia un sms
al n° 3404313000
e riceverai
fantastiche sorprese!

Per ottenere l'accogliuta dei punti
presenta alla cassa la confezione
di Pan Goccioli e l'SMS ricevuto

sidis

Linea al 26 giugno 2004



WWW.DIMEGLIO.IT

HOME

CHI SIAMO

SUPERMERCATO

VICINI DI SPESA



SUPERMERCATI DIMEGLIO
I TUOI MIGLIORI VICINI DI SPESA



DIMEGLIO CLUB

Utente:

Password: [Vai](#)

Hai dimenticato la password, clicca qui.

ENTRA ANCHE TU NEL CLUB
- REGISTRATI

SUPERMERCATO DIMEGLIO

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod consectetur adipiscing elit, tincidunt euismod consectetur adunt ut lacreet dolore macon sectetur adipiscing elit.

- [Cerca i punti vendita >](#)
- [Prodotti DiMeglio >](#)
- [Promozioni >](#)



PROMOZIONI WEB

Scopri le promozioni riservate agli utenti del sito

[Vai](#)



Carta Fidelity

Scopri i vantaggi.

[Vai](#)

SCOPRI VICINI DI SPESA

Un fantastico mondo di novità, curiosità e promozioni. **Entra** nelle case dei vicini e scopri ricette succulente, incredibili gossip, consigli e suggerimenti per la tua casa.

[Vai](#)

Ricetta della settimana

Consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod ummy nibdunt ut lacreet dolore...



NEWS DIMEGLIO

Titolo A 15.09.03
Diam nonummy nibh euismod consectetur adipiscing elit, tincidunt euismod consectetur...

Titolo B 03.10.03
Euismo d co consectetur adipiscing elit, tincidunt euismod...



*“Se esprimi un desiderio è perché
vedi cadere una stella,
se vedi cadere una stella è perché
stai guardando il cielo,
se stai guardando il cielo è perché
credi ancora in qualcosa.”*

Bob Marley