

Les coupons sur téléphones portables permettent d'augmenter les ventes des boissons énergisantes AMP de plus de 50%

Datalogic et RocketBux Mettent en Place un Système Innovant de Bons de Réduction pour Dari Mart et la Boisson Energisante de PepsiCo : AMP Energy Drink

Présentation de Dari Mart

Dari Mart est une chaîne de 44 magasins de proximité répartis dans Willamette Valley, dans l'Oregon. Dari Mart distribue du lait, des glaces, et d'autres produits laitiers fabriqués chez Lochmead Farms. L'entreprise emploie plus de 450 personnes.

Présentation de AMP Energy Drink

Lancée en 2001, AMP Energy est une boisson énergisante ciblant les Américains ayant entre 18-34 ans. Cette boisson, existant à différents goûts, est produite et distribuée par PepsiCo sous le nom Mountain Dewand. Cette boisson est essentiellement constituée de taurine, vitamine B et ginseng.

Le Défi

L'objectif de Dari Mart était d'augmenter ses ventes et de développer son activité. L'objectif de PepsiCo et d'AMP Energy Drink était d'accroître la visibilité de la marque et de générer davantage d'intérêt de la part des hommes de 18-34 ans envers les nouveaux parfums disponibles.

Cette cible n'étant pas sensible aux bons de réduction « papier » traditionnels, il était indispensable pour Dari Mart et AMP Energy de mettre en place cette promotion de façon facile, rapide et innovante. La grande majorité de cette catégorie démographique étant équipée de téléphones portables, quel autre moyen plus efficace existe-t-il que d'envoyer un bon de réduction directement sur leur téléphone ? De plus, si ce coupon est reçu instantanément, il permet d'influencer de façon considérable les comportements d'achat, bien plus qu'avec un bon de réduction « papier ».

La Solution

Durant six semaines, fin 2008, des posters affichés sur les réfrigérateurs distribuant les boissons AMP Energy dans les Dari Mart de la région Pacifique Nord-Ouest ont communiqué sur la promotion suivante : pour une cannette AMP Energy Drink goût « Original » acheté, une deuxième cannette au choix offerte. Pour en bénéficier, les clients devaient envoyer le texto DMAMP au numéro court 20123. Avant même que le client n'atteigne la caisse du magasin, un bon de réduction (sous forme d'un code-barres 1D) était envoyé sur son téléphone portable. A l'ouverture de ce message, le code apparaissait sur l'écran du téléphone. Le caissier pouvait alors lire le coupon avec le scanner de

présentation Magellan® 1400i directement sur l'écran.

Le code 128 contenait un numéro de tracking. Cela a permis à Dari Mart et AMP Energy de quantifier le retour sur investissement de cette opération. Chacun des 44 points de vente Dari Mart était équipé de 2 scanners de présentation Magellan 1400i afin de lire les bons de réduction « portables ». La conception de ce projet et la mise en place de la solution ont été réalisées par RocketBux, fournisseur de technologies et de services de marketing mobile. Pour l'utilisateur, l'opération était simple. Pour RocketBux, les process ont bien sûr étaient un peu plus complexes, chaque modèle de téléphone portable ayant ses propres exigences techniques afin d'afficher le code correctement, lesquelles peuvent varier selon le nombre de pixels, les dimensions de l'écran et l'opérateur.

Les Résultats

Cette promotion a eu lieu du 15 Novembre au 31 Décembre 2008. En comparant les revenus avec ceux de l'année précédente, Dari Mart a constaté une augmentation des ventes de AMP Energy Drink de 56% net, dépassant ainsi les objectifs fixés. En plus de cela, les bénéfices environnementaux ont eu un impact très positif. Ces bons de réduction étant électroniques, les dépenses de papier, d'impression et d'envoi ont été éliminées. De nombreuses sociétés en Europe et en Asie utilisent déjà le « couponing » sur téléphones portables depuis plusieurs années. Aux Etats-Unis, les distributeurs ont joué le rôle d'observateur dans un premier temps, et ont très rapidement été convaincus des bénéfices engendrés par ce genre d'opérations en Europe et en Asie. De plus, le texto étant envoyé directement sur le portable du client, ce dernier ne peut pas oublier son bon de réduction chez lui ! De nombreux distributeurs ont lancé des opérations similaires, ceux-ci ayant été séduits par l'efficacité marketing des solutions mobiles de RocketBux.

Présentation de RocketBux

RocketBux, Inc. est concepteur de technologies permettant aux distributeurs et à plus de 240 millions d'utilisateurs de téléphonie mobile d'interagir et de communiquer. Les solutions développées par RocketBux sont compatibles avec tous les modèles de téléphones portables, sans que cela ne nécessite de télécharger d'application spécifique. La société est basée à Bend, dans l'Oregon, aux Etats-Unis, et possède des bureaux commerciaux à Palo Alto (CA), Richmond (VA) et Eugene (OR).

Clients

Dari Mart

AMP Energy Drink et PepsiCo

l'industrie

Distribution / Point de Vente

Sous-industrie

Commerces de Proximité / Stations Essence

SubApplication

Marketing Mobile

Pays

Etats-Unis

Produits Datalogic

Magellan™ 1400i

Partenaire Datalogic

RocketBux, Inc.