

Anexa 1

Descriere aplicație OnePap

Aplicația cuprinde 11 categorii de interes, dintre care utilizatorii (clienții) le vor bifa pe cele relevante pentru ei. În urma alegerii, aceștia vor primi informații personalizate cu privire la promoțiile și reducerile de la magazinele care se încadrează în categoriile selectate.

Lista categoriilor:

- Parfumuri și cosmetice
- Jucării
- Încălțăminte și marochinărie
- Electronice, electrocasnice și IT
- Decorațiuni interioare
- Îmbrăcăminte și articole sportive
- Îmbrăcăminte pentru bărbați și de damă
- Cărți și articole de birotică
- Bijuterii, ceasuri și accesorii
- Restaurante & Food Court
- Diverse

Pentru a-i atrage pe consumatori în magazinul dumneavoastră, s-au amplasat aproximativ 20 de beacon-uri (transmițători de semnal) în întregul mall, care îi atenționează pe clienți atunci când trec pe lângă locație. De exemplu, dacă este o ofertă într-un magazin cu pantofi și utilizatorul aplicației a bifat categoria de interes încălțăminte, atunci când va trece pe lângă locație va primi un mesaj cu promoția valabilă.

Mai mult, aplicația va funcționa ca un trigger, utilizatorii fiind atrași prin diferite promoții și reduceri în magazinul dumneavoastră, atunci când se află în Palas Mall. Astfel, dacă aveți magazinul în Atrium și vă doriți să targetați și persoanele care intră în mall din zona Subway, veți putea alege și



transmițătorii de semnal din perimetrul respectiv, care să îi ghideze pe clienți spre locația dumneavoastră. Departamentul Marketing vă va ajuta să selectați transmițătorii de semnal din zonele de interes pentru dumneavoastră.

Mecanismul de revendicare a promoției

Utilizatorii vor vedea în fereastra inițială a aplicației toate promoțiile valabile, iar când vor da click pe una dintre ele se va deschide un pop-up cu o imagine de detaliu și o prezentare a ofertei (unde se află magazinul, perioada de valabilitate, discountul și descrierea produsului sau a serviciului). În partea de jos a ferestrei există un buton cu un QR code aferent promoției. Utilizatorul va scana QR codul din magazin, care va fi expus la casă, iar acest lucru ne va indica faptul că a beneficiat de promoție. În acest moment, sistemul reprezintă doar o statistică, dar, pe viitor, dorim ca fiecare magazin să îl folosească pentru a pune în practică un mecanism de premiere. De exemplu, fiecare scanare să reprezinte 1 punct, iar la 5 puncte să se acorde un discount de 50% la orice produs, determinând clienții să revină în mod frecvent în magazin.

