



DOMANDA NUMERO	201996900533622
Data Deposito	23/07/1996
Data Pubblicazione	23/01/1998

#### Titolo

MODELLO PER PERSONALIZZARE LE PROMOZIONI PREZZO DELLE VENDITE AL CONSUMO CONSISTENTE IN UN'ETICHETTA ADESIVA CON STAMPATO IL CODICE A BARRE E IL NOME DELLA REFERENZA PROMOZIONATA. IL CLIENTE, RICEVENDO LE ETICHETTE LE APPLICHERA' ALLE CONFEZIONI DEI PRODOTTI AL MOMENTO DELLO ACQUISTO IN MODO CHE LO SCANNER DELLE CASSE RILEVI IL PREZZO SCONTATO

#### DESCRIZIONE DI MODELLO DI UTILITA'

A nome: Robba Emanuele - domiciliato a Padova, Via Salgari 4

MI 96 U 0531

#### Riassunto

Modello per personalizzare le promozioni prezzo delle vendite al consumo, consistente in un'etichetta adesiva con stampato il codice a barre e il nome della referenza promozionata. Il cliente, ricevendo le etichette, le applicherà alle confezioni dei prodotti, al momento dell'acquisto, in modo che lo scanner delle casse rilevi il prezzo scontato.

#### Descrizione

Il presente modello riguarda uno strumento per personalizzare le promozioni prezzo per l'incentivazione delle vendite al consumo delle Aziende Commerciali.

Questo tipo di promozione, che si realizza attraverso uno sconto applicato sugli articoli, si rivolge indistintamente a tutti i frequentatori dei punti di vendita della Grande Distribuzione Organizzata e viene solitamente gestita dalla tecnologia POS.

Il POS viene costruito attorno ad un vero e proprio piccolo computer, con delle unità di input costituite dalla tastiera e dallo scanner o da un lettore magnetico; e delle unità di output come il visore per il cassiere o per il cliente, e una piccola stampante per lo scontrino. Durante le operazioni di *check-out*, una delle unità di input rileva il codice del prodotto acquistato dal cliente e attraverso l'operazione di *price look up*, cerca sull'archivio, normalmente residente su un disco rigido (ma in alcuni casi sulla *ram* della memoria centrale) il prezzo dell'articolo e la sua descrizione che memorizza ed utilizza poi alla chiusura della transizione per sommare tutti i prodotti acquistati e per stampare lo scontrino.

Durante il periodo promozionale, prezzo dei prodotti, oggetto della promozione, viene modificato all'interno dell'archivio, in modo che qualsiasi cliente indiscriminatamente usufruisca di in vantaggio in termini di prezzo.

Le Aziende di Distribuzione Commerciale di beni di largo consumo pianificano un *panel* di prodotti a cui applicare degli sconti che, non sempre è mirato a soddisfare in modo puntuale le esigenze di spesa di segmenti di mercato sempre più polverizzati e portatori di bisogni sempre più complessi e differenzianti.

Ph Enle

2

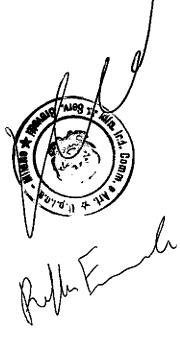
Scopo fondamentale di questo modello è quello di gestire, attraverso il supporto della tecnologia POS e del codice a barre, delle azioni promozionali atte ad offrire al singolo cliente un *panel* di prodotti scontati o in "3X2" e personalizzati sulle sue specifiche abitudini di spesa.

- A tal scopo è stata realizzata un'etichetta adesiva con stampato il codice a barre e il nome della referenza scontata (Bozzetto 1) o anche l'immagine del prodotto promozionato (Bozzetto 2). Il codice a barre stampato sull'etichetta adesiva individua il prezzo scontato, registrato sull'archivio collegato alle casse del punto di vendita.
- Ciascun cliente sulla base del suo profilo di spesa (individuato preventivamente sulla base delle informazioni raccolte grazie all'utilizzo di una shopping card o tramite valutazioni sulle caratteristiche socio-demografiche del cliente) riceverà una comunicazione personalizzata dal punto di vendita (figura 1 e 2), contenente un certo numero di etichette corrispondenti a prodotti che abitualmente compongono il suo paniere di spesa, e che gli vengono offerti con una certa percentuale di sconto rispetto al prezzo esposto a scaffale, o in "3X2".
- Il cliente per usufruire dei vantaggi della promozione, si recherà sul punto di vendita promotore dell'iniziativa (ad esempio un supermercato), dove ricercherà a scaffale i prodotti descritti sulle etichette (foto 1).
- Una volta individuato l'articolo, il cliente applicherà l'etichetta adesiva sulla confezione, in modo da coprire il codice a barre stampato sul packaging del prodotto e corrispondente al prezzo intero (foto 2).
- Passando alle casse per il pagamento, lo scanner rileverà per l'articolo con l'etichetta promozionale, il prezzo scontato (foto 3), registrato sulla memoria del computer con il codice corrispondente a quello dell'etichetta.
- L'applicazione appena descritta si adatta perfettamente al settore della Grande Distribuzione Organizzata; in quei punti di vendita dove è presente un sistema di lettura POS delle casse (attualmente tale tecnologia è diffusa almeno nel 50% dei Supermercati e nella totalità degli Iper).
- Non è esclusa la diffusione del modello a nuove realtà distributive come gli *Speciality Store* ( ad es. IKEA→ mobili, TRONY→elettrodomestici e Hi-Fi , BLOCKBUSTER→ noleggio video-cassette) dove sono applicabili alle casse delle tecnologie POS.

RM Ela

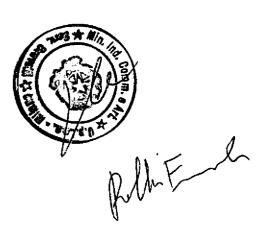
#### RIVENDICAZIONI

- 1. Strumento atto a personalizzare sul singolo cliente, le promozioni basate sulla riduzione di prezzo dei prodotti venduti all'interno di un punto di vendita, consistente in un'etichetta adesiva da distribuire ai clienti, con stampato il codice a barre e il nome o l'immagine di un'articolo scontato o in "3x2".
- 2. La modalità di utilizzo dell'etichetta promozionale da parte del cliente, che consiste nell'applicazione della stessa sulla confezione dell'articolo promozionato, sovrapponendola al codice a barre della confezione in modo che lo scanner delle casse rilevi il prezzo ridotto, individuato dal codice a barre dell'etichetta adesiya.





**FOTO 3**: Lo scanner delle casse rileva, per l'articolo con l'etichetta promozionale, il prezzo scontato



TAV.5

# MI 96 U 0531

#### MODELLO ESEMPLIFICATIVO



#### FOTO 1: La cliente ricerca a scaffale sul Punto di Vendita i prodotti descritti nelle etichette

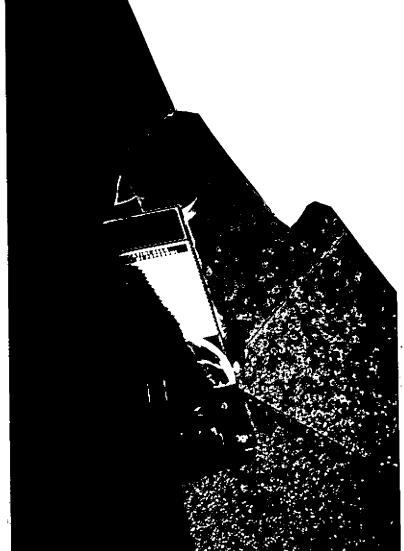


FOTO 2: Il Cliente applica l'etichetta adesiva sulla confezione, coprendo il codice a barre stampato sul packaging

TAV.5

RAFE

# MI 96 U 0531

STRAPPARE LUNGO IL BORDO TRATTEGGIATO

# Sig.ra Emilia Bianchi

Corso Romagna, 25 - Bologna

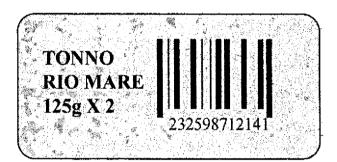
FIG.1 Modello esemplificativo di comunicazione personalizzata al cliente, per consegnare le etichette

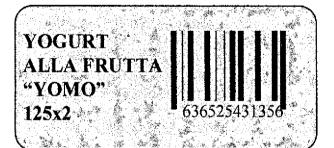
Egr. Signora,

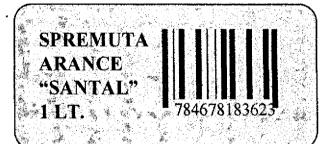
il Suo Supermercato Conad di Vià Mazzini, nel ringraziaLa per la fedeltà che puntualmente dimostra, ha deciso di premiarLa con un'offerta veramente "speciale", personalizzata alle Sue esigenze di spesa.

Si tratta di 4 prodotti che Le vengono offerti IN ESCLULIVA con un 40% di sconto è un pensiero del tuo Supermercato Conad









Istruzioni d'uso: individuare il prodotto in promozione a scaffale. Staccare l'etichetta adesiva ed applicarla sulla confezione facendo in modo di sovrapporla al codice a barre stampato sulla confezione

WINDS IN THE STREET OF THE STR

## Sig.ra Luisa Benetti

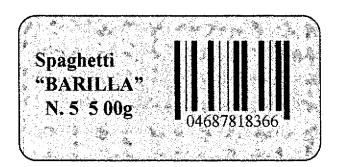
Via Mazzini, 12 - Bologna

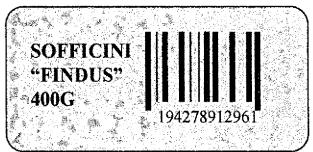
FIG.2 Modello esemplificativo di comunicazione personalizzata al cliente, per consegnare le etichette

Egr. Signora,

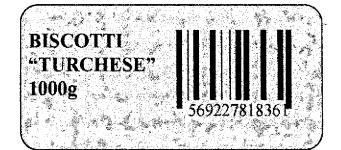
il Suo Supermercato Conad di Via Mazzini, nel ringraziaLa per la fedeltà che puntualmente dimostra, ha deciso di premiarLa con un'offerta veramente "speciale", personalizzata alle Sue esigenze di spesa.

Si tratta di 4 prodotti che Le vengono offerti IN ESCLULIVA con un 40% di sconto è un pensiero del tuo Supermercato Conad











Istruzioni d'uso: individuare il prodotto in promozione a scaffale. Staccare l'etichetta adesiva ed applicarla sulla confezione facendo in modo di sovrapporla al codice a barre stampato sulla confezione

STRAPPARE LUNGO IL BORDO TRATTEGG

### MODELLO ESEMPLIFICATIVO

MI 96 U 0531

CAFFE LAVAZZA "Qualità Rossa"

4X250g



Ś

BOZZETTO 1



BOZZETTO 2

