



ROADHOUSE GRILL E CHEF EXPRESS SCELGONO LOYALTY ACTIVATOR 2.0 PER LA GESTIONE DEI PROGRAMMI DI LOYALTY

Il Gruppo Cremonini ha scelto ICTeam per la realizzazione dei programmi fedeltà delle due società che gestiscono i punti vendita a marchio Roadhouse Grill e Chef Express. Il Gruppo Cremonini è stato fondato nel 1963 da Luigi Cremonini. Il Gruppo, con 12.200 dipendenti e un fatturato di 3.425,1 Mln/€, oggi opera in tre aree di business: produzione, distribuzione e ristorazione.

Cremonini, con oltre 30 anni di esperienza nel settore della ristorazione in concessione e commerciale, si è specializzato nel segmento della ristorazione "in movimento" ed ha realizzato un modello di business che lega il gusto del mangiar bene all'efficienza e alla rapidità del servizio, condizioni necessarie in contesti "di viaggio", quali treni, stazioni, aeroporti e autostrade.

Chef Express è il primo operatore in Europa nella ristorazione a bordo treno, è leader in Italia nella ristorazione delle stazioni ferroviarie e si colloca fra i principali operatori italiani nella ristorazione autostradale e aeroportuale. Roadhouse Grill è la prima catena italiana di steakhouse.

Il 56,8% del fatturato deriva dalle attività di ristorazione a bordo treno, il 35,1% dalle attività in stazioni, aeroporti e autostrade, mentre il 8,1% è realizzato nelle steakhouse. Oltre il 53% del fatturato della ristorazione è realizzato in Europa.

Per consolidare e sviluppare ulteriormente questi numeri e per generare un rapporto con la clientela sempre più orientato alla qualità ed alla soddisfazione della clientela il Gruppo Cremonini ha ritenuto di innovare fortemente il progetto di gestione della fedeltà della clientela già presente in Roadhouse Grill e di lanciare un nuovo progetto di fidelizzazione nei punti vendita Chef Express.

La scelta è stata quella di personalizzare secondo le caratteristiche molto innovative dei due progetti Loyalty Activator 2.0. che fa parte della suite Market Activator®, in grado di offrire alle strutture di marketing aziendale il supporto indispensabile alla gestione di tutti i processi relativi alle campagne di marketing, fornendo uno strumento mirato per la gestione dei processi aziendali legati alle strategie di fidelizzazione.

Il progetto prevede, oltre all'interfacciamento con le barriere casse real time per la gestione di tutte le informazioni di transazione e l'inoltro della comunicazione a scontrino dopo la gestione della transazione in ambiente loyalty, anche la gestione delle comunicazioni multi-canale alla clientela.

Proprio l'integrazione con i diversi software di barriere casse che sono presenti nel canale moderno della distribuzione e della ristorazione consente alle aziende che scelgono Loyalty Activator 2.0 di gestire la frammentazione dei software gestionali di punto vendita da interfacciare per avere una unica visione della clientela ed applicare modelli di analisi e sviluppo della clientela in area loyalty marketing. È in fase di avanzato sviluppo in ICTeam l'integrazione con i social network più seguiti e la creazione di una piattaforma per App di scambio dati verso gli utenti fidelizzati delle aziende che intendono adottarli, questi nuovi sviluppi introducono il tema dei programmi fedeltà che usano non solo comportamenti d'acquisto (la transazione) per far ottenere vantaggi a chi aderisce ma anche altri

In questo numero:

- Roadhouse Grill e Chef Express scelgono Loyalty Activator 2.0 per la gestione dei programmi di loyalty
- Loyalty Activator 2.0 continua ad evolvere
- ICTeam al Consumer & Retail Summit – 10 Ottobre Milano

comportamenti come i "like" di Facebook od i post od i tag che possono a loro volta attribuire punti, vantaggi ed altre iniziative promozionali come l'e-couponsing.

LOYALTY ACTIVATOR 2.0 CONTINUA AD EVOLVERE

Loyalty Activator 2.0 è stato scelto anche da:

- *InFarmacia Farmanetwork* per la gestione del progetto carta fedeltà InFarmacia;
- *Bialetti Store* per la gestione del programma Bialetti Card, partito in dicembre 2011;
- *Admenta Farmacie Comunali*: realizzazione dell'infrastruttura in outsourcing del nuovo programma di loyalty per le farmacie Comunali di Admenta Italia (che fa parte del gruppo tedesco Celesio AG) con servizi di consulenza ed analisi marketing di supporto alla carta fedeltà, operativo in 162 farmacie comunali italiane;
- *Sea Aeroporti Milano e Linate*: utilizzo di Loyalty Activator per la realizzazione del programma Club Sea SEAMI per la gestione della carta Club Sea negli scali di Milano Linate e Malpensa con diretta gestione di "passaggi privilegiati" e dei parcheggi riservati, prima applicazione RFID in ambito loyalty in Italia;
- *Edenred (Accor Services)*: fornitura in outsourcing completo del servizio tecnologico di gestione della piattaforma loyalty B2B di Ticket Restaurant, per la gestione del programma Red Privé realizzata con Loyalty Activator. L'installazione della piattaforma tecnologica risiede nel data center di ICTeam, ove vengono ricevuti tutti i flussi relativi agli eventi legati alle aziende clienti di Ticket Restaurant iscritte al programma di loyalty.

ICTEAM AL CONSUMER & RETAIL SUMMIT – 10 OTTOBRE MILANO

ICTeam S.p.A. Divisione Loyalty & Direct Marketing è sponsor dell'evento di riferimento per il mondo dell'industria di marca, della distribuzione, dei consumi, il Consumer & Retail Summit costituisce un importante momento di aggiornamento e di analisi strategica per gli operatori del settore.

In un confronto tra player e istituzioni, l'evento analizzerà qual è il bilancio dell'attuale congiuntura economica sui consumi, le strategie e i modelli per tornare a crescere e sviluppare un retail sostenibile e collaborativo.

Alcuni dei temi dell'edizione 2013:

- Quale modello di sviluppo per tornare a crescere?
- Le misure per cominciare a fare sistema
- La voce dei player: nuovi modelli di business
- Il sistema dei finanziamenti e l'accesso al credito per la crescita
- Strategie e logiche *omnichannel*: lo shopping cambia pelle. Le nuove frontiere dell'e-commerce.

La partecipazione all'evento è gratuita fino ad esaurimento posti.

Per confermare la propria adesione on-line e per maggiori dettagli [cliccare qui](#).

Per maggiori informazioni: pr.loyalty@icteam.it – www.icteam.it/loyalty

ICTeam S.p.A. opera dal 1999 nel settore dell'Information and Communication Technology ed offre - alle grandi aziende e alle Pubbliche Amministrazioni - servizi di **system integration**, realizzando progetti software chiavi in mano in aree che coinvolgono l'e-business e la business intelligence, offrendo anche servizi di consulenza architeturale e di analisi prestazionale, indispensabili per ottimizzare la resa del sistema. Il know-how acquisito nell'integrazione di sistemi ha permesso a ICTeam di progettare, sviluppare e realizzare una suite di **piattaforme software** avanzate in grado di supportare processi aziendali strategici. Inoltre, attraverso un proprio data center, mette a disposizione dei clienti un portfolio di **servizi in outsourcing** tra cui hosting service e ASP. Una parte

*fondamentale del business di ICTeam è legata alla creazione di prodotti software per la gestione delle campagne di loyalty e di fidelizzazione. La **creazione di una nuova divisione con specializzazione nel loyalty e direct marketing** consolida il posizionamento come azienda del settore ICT in grado di offrire a una clientela eterogenea strumenti e progetti chiavi-in-mano per gestire le dinamiche di fidelizzazione.*

Via Azzano San Paolo, 139 - 24050 Grassobbio (BG) - Telefono: 035 4232111 Fax: 035 4522034
Via Tuscolana, 4 - 00182 Roma - Telefono: 06 70399218 Sito Internet: www.icteam.it

AVVERTENZA Legge 196/2003. Tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali. Gli indirizzi e-mail persenti nel nostro archivio provengono o da richieste di iscrizioni pervenute al nostro recapito o da elenchi e servizi di pubblico dominio pubblicati in internet, da dove sono stati prelevati. Si ricorda che è sufficiente cliccare [QUI](#) per rimuovere il proprio indirizzo dall'archivio.