

Mobile, code barres et Maporama, une approche marketing innovante

C'est une innovation technologique, commerciale et marketing à très fort potentiel que nous propose Maporama. Pour en prendre la mesure, un exemple s'impose : Imaginez que vous ayez consommé le dernier chewing-gum XYZ, dont vous avez conservé l'emballage, et que son goût si particulier vous manque. Avec votre téléphone mobile, vous prenez une photo du code barres. En un clic, vous recevez par retour l'adresse du distributeur le plus proche et le plan guidé pour y accéder.

Le potentiel commercial de cette technologie – qui associe les services de localisation géocentrique de Maporama à la technologie de capture et de décodage des codes barres à partir de la photo numérique d'un terminal mobile de Scanbuy – est considérable. On peut par exemple imaginer d'associer du contenu géolocalisé à un produit ou à un support publicitaire disposant d'un code barres et accessible sur un téléphone mobile. Ou alors un technicien de maintenance à qui il suffirait de photographier le code barres de la machine sur laquelle il est intervenu pour générer automatiquement son rapport d'intervention. L'offre s'appuie sur la technologie de décodage de codes barres à partir de '*camera phones*' (téléphones portables équipés d'un appareil photo numérique) de l'américain Scanbuy. Cette technologie innovante consiste à simplifier l'accès à de multiples contenus informatifs (informations produits, prix, '*customer ratings*', listes des points de vente, etc.) grâce à la capture optique, à partir d'un simple téléphone mobile, de codes barres placés sur tout produit ou support. Quant à Maporama, une fois le 'scan' décrypté, ses serveurs renvoient sur le téléphone mobile la liste des points de vente classés par ordre de proximité et relaye l'offre spéciale ou la promotion mise en valeur par le support, ainsi que l'itinéraire précis pour se rendre vers le point de vente choisi. La mise en place de ce type de service devrait améliorer sensiblement le trafic des consommateurs vers les points de vente, en leur donnant à partir de leur téléphone mobile, partout et tout le temps, les informations géocentriques nécessaires à leur déplacement. De quoi contribuer à l'augmentation du retour sur investissement des campagnes marketing promotionnelles, des opérations de fidélisation clients et contribuer efficacement à un marketing au plus proche du besoin du client. « *L'association de Maporama International et Scanbuy garantit à nos clients un retour sur investissement très rapide : en assurant instantanément la mise à disposition aux consommateurs de toutes les informations nécessaires à leur déplacement vers le point de vente, nous participons à la réduction drastique du cycle d'achat des produits* », a confirmé Olivier Attia, CEO de ScanBuy.