

CHOFERT

El coste del servicio Chofert es el 20% del importe de los cupones vendidos (en vez del 30% habitual).



Acuerdo y objetivo

- Acuerdo:
 - Para realizar una serie de ofertas en la plataforma “CHOFERT.COM” con los comercios que integran la “ASOCIACION DE COMERCIANTES DEL ENSANCHE DE PAMPLONA”.
- Objetivo:
 - Incentivar la actividad comercial en los diferentes comercios del ensanche



Funcionamiento

- Se realizarán ofertas de 25 empresas cada 3 meses (aprox).
- La asociación deberá realizar un calendario con las empresas participantes → separación en el tiempo según sectores
- Las ofertas deben tener como mínimo un 30% de descuento para los clientes
- Exclusividad:
 - Durante el tiempo del acuerdo no podrán realizar ninguna oferta en otra plataforma de descuentos
 - La oferta será exclusiva para vender a través de Chofert y no se podrá vender la oferta directamente en el local
- Se podrá repetir una oferta dentro de estos parámetros
 - Potencial de la oferta e interés
 - Éxito de la oferta
 - Que no haya ofertas similares dentro de ese periodo de tiempo
- Chofert deberá tener los datos de cada oferta con tiempo suficiente para poder cumplir los plazos de activación y promoción
 - Datos de la empresa, características de la oferta, ventajas, condiciones, etc.. Con 15 días de antelación
 - Planificación semanal de las ofertas a realizar



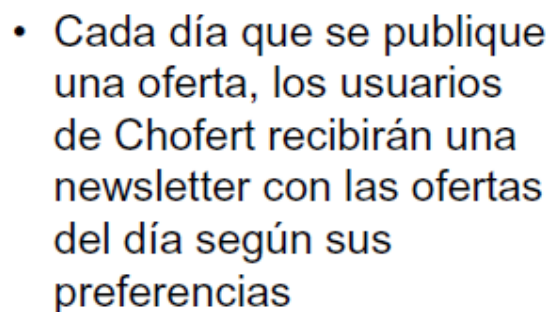
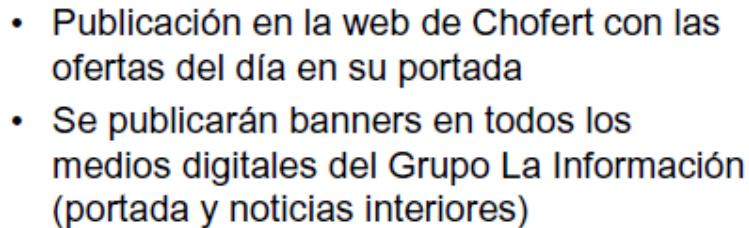
Toda **nuestra energía** para que cada oferta sea

Notoria	Atractiva	Rentable	Adecuada a tu negocio
<p>Dando a conocer tu oferta a través de todos los medios del Grupo La Información</p> <p>(p.e. Diario de Navarra con más de 200.000 lectores)</p>	<p>Productos y descuentos capaces de atraer clientes con un descuento mínimo de un 30%</p> <p>(la experiencia nos demuestra que menos del 30% no moviliza a los clientes)</p>	<p>Buscando que el consumo por cliente supere la oferta adquirida y facilitar su vinculación como cliente habitual</p>	<p>Estudiando junto al comercio el proceso del negocio para optimizar su oferta</p> <p>(aprovechar momentos y productos con menor demanda, problemas de stock, invendidos, etc.)</p>

[illegible]

Publicación de la oferta en Chofert 3-4 días:

- Descripción básica para portada
- Debe de ser ilusionante y atractivo
- Descripción detallada de la oferta
- Ventajas y Condiciones
- Otros datos sobre tu empresa, localización, contacto, ...





Promoción y publicidad IV

- Se publicarán en Facebook y Twitter todas las ofertas



Promoción y publicidad V



- En la medida de lo posible, 1 vez a la semana se publicará una de las ofertas en Diario de Navarra
 - Tamaño 5x3 color.
 - Dependerá de las posibilidades de espacio
 - De lo interesante de la oferta



Promoción y publicidad VI

Diario de Navarra realizará un publi-reportaje con las características del acuerdo.

- Objetivo de activar el comercio en la zona y todo lo que se pretende con el acuerdo contando las bondades de Chofert y de la asociación de comerciantes

Creación de un logotipo o marca → Para diferenciar y ensalzar el acuerdo

- Una creatividad que se utilizará como representación del acuerdo
- Aparecerá en las ofertas de los comercios en la plataforma y en los diferentes soportes donde se publicite.



En Resumen

• Chofert está a su servicio

- Se encarga de la **promoción y publicidad** de las ofertas
- Pone a disposición del comercio una web dotada de **tienda online**
- **Soporta las comisiones** de compra por tarjeta
- Asegura al comercio el **pago de sus ventas**

Sólo cobramos nuestro trabajo si el comercio tiene éxito con su oferta

Al comercio sólo le queda atender y satisfacer a sus nuevos clientes para trabajar en su vinculación



¿Qué coste tiene el servicio?

El coste del servicio Chofert es
el 20% del importe de los cupones vendidos

**Sólo ganamos si tu ganas
y punto.**