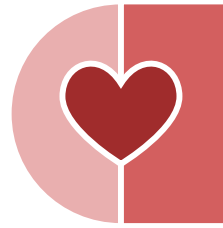


Atrae al cliente

Cheff motiva la compra inteligente mediante sugerencias sobre qué se puede cocinar en función de lo que se tenga en casa. Pero no es sólo eso.

Una vez el usuario introduce los ingredientes, Cheff le ofrece los platos que se podrían cocinar si se adquiriesen algunos productos más.

El objetivo consiste en que el usuario adecúe su agenda para adquirir dichos elementos, de modo tal que de camino a casa o a la oficina el supermercado sea una parada voluntaria, enfocada y satisfactoria.



Conecta productos

Cheff busca recetas por ingredientes, lo que sitúa a estos en el punto de mira.

Sea porque la aplicación sugiere en función de lo que el usuario demanda o porque se ha accedido a través de códigos QR externos, Cheff correlaciona ingredientes que pueden presentarse dentro de un mismo espacio comercial.

La idea es que el consumidor adquiera varios productos provistos por el mismo ofertante. Dispuestos aparte, probablemente no exista una vinculación manifiesta pero, a través de las recetas, el juego cambia cuando todos juntos conforman potencialmente un plato apetecible.

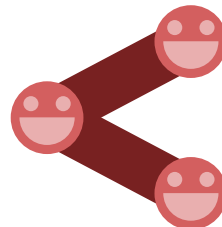


Aumenta la realidad

Mediante códigos QR (*Quick Response*) el ofertante puede extraer las recetas e ingredientes e insertarlos en cualquier soporte.

Desde publicidad directa en el punto de venta o el etiquetado hasta en revistas, grandes medios o medios sociales, Cheff invita a utilizar el teléfono móvil para acceder a un abanico de datos que amplía sus posibilidades y conocimiento.

Dado que la tecnología implementada es un estándar, los códigos QR ni siquiera requieren de la aplicación Cheff para funcionar. Basta un lector de códigos como Google Googles y el navegador móvil.



Expande la experiencia

Cheff permite al usuario compartir las recetas y los ingredientes a través de distintas plataformas sociales.

Cuando a un usuario le gusta una receta, Cheff no invita a almacenarla localmente o en una cuenta de la aplicación, sino que empuja a compartirla a través de Facebook, Twitter, WhatsApp, etc.

Los usuarios se convierten así en prospectores de los productos ofertados de cara a sus allegados, un fenómeno cuyo poder de convicción supera el de cualquier campaña comercial.

Guillem Carbonell
g@ubik.bz
(+31) 0646807579*