

Madrid, 14 de noviembre de 2013

En 7 centros comerciales, con una inversión superior a 1 millón de euros.

Sonae Sierra lanza PromoFans, una innovadora plataforma digital multicanal de promociones y descuentos

- PromoFans une el mundo internet con el del Centro Comercial consiguiendo así una combinación perfecta
- Persigue mejorar la experiencia de compra de los clientes de Sonae Sierra, al tiempo que ayudará a los comerciantes en sus estrategias de negocio.
- Firmas como Bershka, H&M, Mango o Primark ya se han adherido a PromoFans.

Sonae Sierra, el especialista internacional en centros comerciales, lanza en España **PromoFans**, una plataforma digital multicanal, única e innovadora que persigue, por un lado, mejorar la experiencia de compra de los clientes de sus centros comerciales a través del acceso en exclusiva a las mejores ofertas y promociones y, por otro lado, aportar valor a la estrategia de negocio de los comerciantes adheridos a esta herramienta de marketing. Con la implantación de PromoFans, Sonae Sierra innova a la hora de establecer un vínculo entre los centros comerciales y el mundo virtual del comercio electrónico.

PromoFans, que ha supuesto una inversión de superior a un millón de euros, se pone en marcha en 7 centros comerciales de la compañía en España (Plaza Mayor, en Málaga; GranCasa, en Zaragoza; Luz del Tajo, en Toledo; Zubiarte, en Bilbao; Max Center, en Barakaldo (Vizcaya); Valle Real, en Santander y Dos Mares, en San Javier –Murcia-) con la pretensión de ser un vehículo innovador que conecte el espacio online y el físico. Así, permitirá a los clientes de los centros comerciales de Sonae Sierra tener acceso gratuito y en exclusiva, a través de alertas en sus dispositivos digitales, a ofertas de productos de calidad y de temporada de las principales firmas, tanto de ocio como de moda, que podrán adquirirlos acercándose al local para realizar el canje del bono o del cupón que previamente se habrán descargado. Que la transacción se realice en la tienda otorga al cliente, por un lado, la garantía de seguridad ante la compra del producto y, por otro, la experiencia sensorial que permite la compra física. Una de las peculiaridades de la plataforma es que la descarga del bono o del cupón no implica obligatoriedad de compra, por lo que el cliente podrá tomar la decisión una vez compruebe, en la tienda física, de forma directa, si finalmente le interesa el producto o servicio ofertado.

Según Alberto Bravo, Managing Director de Property Management de Sonae Sierra para España, *"con la implantación de PromoFans en España reforzamos nuestra posición de liderazgo en el desarrollo de servicios innovadores para nuestros clientes y en la creación de valor para nuestros comerciantes. La herramienta consigue integrar las posibilidades que*

ofrece el universo digital para consultar información o crear nuevos modelos de negocio, con el mundo real, a través de la experiencia que sólo los espacios físicos, como son los centros comerciales, pueden ofrecer”.

Con PromoFans, todo el mundo gana

La plataforma PromoFans está pensada para satisfacer al tipo de consumidor actual, caracterizado por la siempre atenta búsqueda de oportunidades de compra. Según Verónica de Reina, Country Marketing Manager de Sonae Sierra en España, *"al consumidor actual le importa el ambiente de la tienda y del centro comercial, quiere probar los mejores productos y los de más reciente lanzamiento. Le gusta, además, la emoción de descubrir ofertas y para ello investiga a través de distintos canales para dar con ellas. PromoFans ofrece a este consumidor la posibilidad de planificar mejor sus visitas y sus compras en su centro comercial, ahorrando tiempo y dinero, descubriendo productos de marca y de temporada con precios y promociones increíbles que no están disponibles para todo el mundo sino sólo para aquéllos que se den de alta en la plataforma”.*

Para los comerciantes de los centros de Sonae Sierra, PromoFans tiene el objetivo de convertirse en la herramienta ideal para sus estrategias de negocio, a través de la cual lanzar sus ofertas y promociones, o dar salidas a productos de temporada o estacionales. Los comerciantes tendrán acceso totalmente gratuito a PromoFans, gestionando sus promociones de forma independiente con algunos formatos previamente configurados tales como 'Ventas Flash', 'Último minuto', promociones estándar o descuentos exclusivos. PromoFans funciona, por tanto, como una nueva herramienta de marketing que les permitirá, sin costes adicionales, llegar a un público mucho más amplio de clientes actuales y potenciales, la difusión de las ofertas en el centro comercial en tiempo real, atraer tráfico a sus tiendas, aumentar las oportunidades de venta de sus productos o servicios, y fidelizar más a sus clientes, *"ya que el consumidor busca el valor de la experiencia que le aportan las marcas y las tiendas en las que compra, y si lo encuentra, aumenta su nivel de lealtad hacia ellas”*, afirma Verónica de Reina.

Los clientes podrán acceder a las promociones y ofertas de sus firmas favoritas en PromoFans a través de www.promofans.es, así como de aplicaciones gratuitas en smartphones (iPhone y Android) y Facebook.

Las principales firmas se suben a PromoFans

PromoFans, que comenzará su andadura mañana, 15 de noviembre, arranca en España con la adhesión de casi 200 firmas, entre las que destacan Bershka y Stradivarius del grupo Inditex, así como H&M, Mango, Primark, Women's Secret, Springfield, Quicksilver, Disney, Imaginarium, Yelmo Cineplex, Cinesa, McDonald's, Burger King, Foster's Hollywood y Media Markt, entre otras muchas.

Sobre Sonae Sierra

Sonae Sierra, <http://www.sonaesierra.com/www.sonaesierra.es>, es el especialista internacional en centros comerciales, apasionado por crear experiencias de compra innovadoras. La compañía es propietaria de 49 centros comerciales y está presente en 12 países: Portugal, España, Italia, Alemania, Grecia, Rumanía, Croacia, Turquía, Marruecos, Argelia, Colombia y Brasil. Sonae Sierra gestiona y/o comercializa 85 centros comerciales en todo el mundo, con un valor de mercado de 5.800 millones de euros, con más de 2,4 millones de m² de Superficie Bruta Alquilable (SBA) y más de 8.500 comerciantes. En 2012, los centros comerciales gestionados por Sonae Sierra recibieron más de 426 millones de visitantes. Actualmente, Sonae Sierra tiene 6 proyectos en desarrollo, incluyendo 4 para terceros clientes, y 4 nuevos proyectos en tramitación.