

MADRID – 27 de Enero de 2017

Altadis lanza un programa de iniciativas para apoyar a los estancieros en la gestión de su negocio

Altadis ha lanzado un programa de iniciativas dirigido a sus clientes, los estancieros, con el propósito de apoyar la transformación del sector minorista de venta de tabaco, sometido a cambios constantes, y reforzar su posición como Compañía referente en el mercado.

Altadis ha estructurado este programa sobre tres pilares fundamentales: el cliente, como eje central del sector; el estanco, como punto de encuentro con el consumidor; y aprovechar la experiencia conjunta de empresa y cliente, apostando por la innovación.

Hasta ahora, las iniciativas incluidas en el programa que Altadis ha puesto en marcha son las siguientes:

Revista "HOJAS": se trata de una publicación que pretende convertirse en una herramienta indispensable de comunicación con sus clientes, con contenidos que tratarán de responder siempre a los asuntos de interés e inquietudes de los estancieros. Así, en el primer número presentado anoche en un acto en Madrid, la revista aborda temas relacionados con la seguridad en los estancos, la utilidad de las comunidades on line para los profesionales del sector, la potencialidad del estanco como semillero de otros negocios, el contrabando de tabaco o las claves para saber en cuánto se puede tasar un estanco.

Línea de Atención: es una iniciativa de apoyo directo y ayuda inmediata a los estancieros, a través de un *call center* especializado en temas regulatorios del sector. El objetivo principal es ofrecer asesoramiento que permita a los expendedores resolver sus dudas sobre temas promocionales, visibilidad, gestión del vending, etc.

Vending: hasta hace poco tiempo los estancieros no podían gestionar máquinas automáticas. Ahora, con los actuales requisitos reglamentarios, los estancieros pueden gestionar, de forma delegada, las máquinas de su zona de actuación. A través de su programa, Altadis quiere ser el enlace entre el primer y segundo canal, liderando este proceso de cambio mediante el asesoramiento legal a todos aquellos estancieros interesados en gestionar directamente máquinas de tabaco. Así, en relación a este segmento del mercado, ha activado tres acciones:

.- *Kit de Gestión Delegada:* se trata de material e información valiosa a los estancieros en la gestión delegada de puntos de venta de hostelería con los todos los elementos que debe incorporar una máquina de venta de tabaco y otros que pueden ser de utilidad.

.- programa *Mi Vending:* un programa basado en gestionar toda la información que se obtiene a través de la venta en las máquinas, hábitos de consumo, frecuencias, productos más demandados por los consumidores, y otra información muy útil.

.- *Kit de Manuales:* el *Manual de Vending* es el primero de una colección dirigida a los estancieros que tiene como propósito ofrecerles la formación necesaria para desarrollar su negocio de manera más eficiente. Esta primera entrega sirve de herramienta para

aquellos que quieren iniciarse en la gestión delegada de las máquinas situadas en establecimientos autorizados para la venta de tabaco con recargo. El segundo manual ofrece toda la información respecto a la nueva *Directiva Europea sobre productos del tabaco*, una herramienta con la que los estancieros obtendrán los conocimientos necesarios para saber cómo afecta a los productos. El *Manual del Estancero* completa este primer Kit de Manuales del Mundo del Tabaco, que tiene como fin ofrecer información muy útil, además de repasar la historia del negocio. Los clientes también pueden consultar los tres manuales en su versión digital a través de una web, Comunic@ltadis, específica para ellos.

Nuevos soportes de comunicación: Altadis apuesta por la introducción de nuevos elementos más tecnológicos en los estancos, que además tienen diversas utilidades y crean nuevos momentos de comunicación con los consumidores, como un soporte para comunicar promociones con cargador de móvil incorporado

Totem táctil: con un concepto innovador, Altadis ha buscado crear experiencias en el punto de venta con los que los consumidores, a través de tótems táctiles, pueden interactuar en las distintas campañas comerciales.

Nuevos elementos: en línea con las bolsas que se utilizan actualmente, y para sustituir las bolsas de plástico, Altadis ha sido el primer fabricante en desarrollar bolsas con un diseño y formato innovador que son de utilidad para el estancero en el momento de la venta. Este elemento representa un material idóneo para mejorar la experiencia en el momento de compra.

Altadis Cup: Altadis no solo apuesta por la profesionalización del sector, sino también por buscar otros momentos de encuentro con los clientes a través de actividades fuera del entorno del estanco y del día a día. Para ello, ha organizado la Altadis Cup, una liga de fútbol en la que pueden participar los estancieros contra otros compañeros e intercambiar momentos y experiencias, tanto estancieros como empleados y otros trabajadores del sector.

Catálogo: Altadis ha hecho un esfuerzo por recopilar las ventajas que una serie de proveedores quieren ofrecer al colectivo de estancieros. Estas ofertas son, fundamentalmente, para actividades dentro del ámbito de ocio y alimentación y llegan a todos los estancos, independientemente de su comunidad, ya que la gran mayoría de estas ventajas tienen alcance nacional.

www.altadis.com
nocontrabando.altadis.com

Dirección de Comunicación

Miguel Ángel Martín

Tel : 34 91 360 91 19

Fax : 34 91 360 90 09

miquelangel.martinsteban@es.imptob.com