

Cione pone en marcha el proyecto Tickendy

Con su lanzamiento, Cione cumple dos de los objetivos fundamentales remarcados por el plan estratégico del Grupo: ayudar en la digitalización de las PYMES del sector desde la sostenibilidad medioambiental.

En la pasada Asamblea, Cione presentó a sus socios el proyecto Tickendy, emblemático y clave para los próximos años de la compañía, puesto que contribuye decisivamente al logro de dos objetivos clave en su Plan Estratégico: ayuda en el proceso de digitalización de sus asociados, PYMES del sector óptico, y contribuye a un sector más sostenible en el que el papel ya no es necesario, ni siquiera en los tickets de compra.

Con proyectos para apoyar al óptico en cada fase del ‘customer journey’, el de Tickendy es uno de los más importantes de cuantos Cione ofrece a sus asociados para favorecer el retorno del cliente a la óptica.

Tickendy es una plataforma que permite digitalizar el ticket de compra con la que Cione ha alcanzado un acuerdo global para facilitar el acceso a sus socios. Los puntos de venta adheridos a la plataforma de Tickendy cuentan con un software que, cuando se va a imprimir el ticket de compra, da opción de enviarlo por la impresora normal o al dispositivo de Tickendy.

El cliente solo tiene que instalarse la App y recibe al instante el ticket en su teléfono y de manera 100% digital.

Así, en primer lugar, gracias a Tickendy, el óptico aporta un ahorro importante en el consumo de papel y tinta, ayudando a la sostenibilidad del medioambiente.

Además, la información que aporta el cliente, cumpliendo escrupulosamente con el RGPD, incluye datos que permiten al óptico colocar al comprador en el centro de su estrategia. La plataforma Tickendy, hace posible impactar sólo a leads cualificados, tomar decisiones estratégicas basadas en datos reales o descubrir los hábitos de consumo que tiene el público objetivo de cada óptica, entre otras facilidades.

Toda esta información da acceso al óptico a nuevos públicos de una manera eficiente, mejora la imagen de cada establecimiento, y en general de Cione, con una iniciativa sostenible.

El manejo, tanto para el óptico como para el consumidor, de plataforma y aplicación, respectivamente, es 100% intuitivo, 100% Contactless, y, por lo tanto, es el perfecto colofón de los protocolos de revisión sin contacto. Es muy fácil de utilizar y cuenta con un panel de analíticas personalizable para que cada óptico pueda diseñarlo a su medida. Para ayudar en su promoción al público general, Cione va a apoyar el lanzamiento con material punto de venta para cada óptico que lo solicite.

"Con Tickendy, logramos muchos objetivos en un solo proyecto. En primer lugar, cuidamos del planeta, algo en lo que todos estamos de acuerdo, puesto que decimos adiós al papel, digitalizamos el ticket de compra y creamos una imagen de marca ecológica, pero es que además, permite a cada óptica obtener datos valiosos sobre los cliente que podrán utilizar para convertir en futuras ventas. Es uno de los proyectos con los que ayudamos a nuestros socios en la parte final del 'customer journey', que precisamente nos va a servir para crear muchos nuevos principios", afirma Felicidad Hernandez, directora de Comunicación y RSE de Cione Grupo de Ópticas.

Datos de contacto:

Javier Bravo

606411053

Nota de prensa publicada en: [Las Rozas-Madrid](#)

Categorías: [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Telecomunicaciones](#) [Marketing](#) [Madrid](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>