

JOY TO GO

Selecta's self-service
Food Tech solutions
for Mobility



KEY ISSUES

A NEW ERA FOR FUEL RETAILERS

Alors que nous sortons de la pandémie mondiale et que nous continuons de progresser dans le monde numérique, il est devenu de plus en plus évident que le besoin de commodité axée sur la technologie augmente. Avec une augmentation des commandes sur les applications et l'utilisation de caisses libre-service, nous devenons rapidement plus axés sur la technologie et moins sur les personnes.

Pour les détaillants de carburant, l'incertitude et la volatilité provoquées par les récents événements géopolitiques ne sont que les dernières forces perturbatrices qui bouleversent l'industrie. Le numérique, les VE et les autres carburants de remplacement, la montée des modes de mobilité avancés et l'évolution rapide des habitudes de consommation ont créé d'énormes défis pour le commerce de détail traditionnel.



CONSUMER CENTRICITY THE KEY TO UNLOCK VALUE

JOY
TO
GO

La livraison de carburant est une partie importante des activités de mobilité moderne, mais la livraison d'essence et de diesel n'est qu'une composante de ces emplacements. C'est de loin le moins rentable, et la marge diminue à mesure que le coût du carburant augmente. Les stations-service vendent beaucoup plus que de l'essence, du carburant diesel ou un endroit pratique pour recharger un véhicule électrique. Et à mesure que la demande des consommateurs augmente chaque année, les stations doivent évoluer pour répondre à la demande et créer un environnement de vente au détail dynamique qui offre d'excellentes expériences aux consommateurs.



Pour assurer un avenir rentable, les détaillants de carburant doivent adopter un modèle axé sur le consommateur et agir dans quatre domaines stratégiques :

Repenser le futur réseau

- Réévaluer la composition du modèle de propriété et le type d'emplacement privilégié
- Accélérer l'optimisation du réseau
- Optimiser la distribution de carburant et les chaînes d'approvisionnement de commodité
- Introduire d'autres formats de vente au détail

Réinventer la station comme centre de mobilité et de commodité

- Moderniser la pompe : carburants de remplacement et recharge de VE
- Transformer le magasin de proximité (C-store) par l'offre de produits et de nouveaux modèles de livraison
- Élaborer de nouveaux systèmes et plateformes de paiement
- Refonte architecturale de la gare pour en faire un centre de tri
- Capitaliser sur l'immobilier

Refonte des programmes de fidélisation et de personnalisation

- Personnaliser les offres et promotions avec des solutions avancées et l'intelligence artificielle

- Élargir l'offre de fidélisation au-delà du carburant et de



Promouvoir de nouvelles zones de croissance au-delà de la station-service

- Créer de nouvelles façons et de nouveaux emplacements pour le ravitaillement
- Fournir des produits et services durables
- Élargir l'offre de la flotte pour inclure des services à valeur ajoutée complets
- Poursuivre des démarches comme l'achat de voitures, le financement, l'assurance et l'entretien



YOUR BUSINESS ISSUES

RECHARGE AND TAKE CHARGE

La pandémie a eu un impact majeur sur le marché du travail, tout comme la période de reprise économique qui a suivi. L'étrécissement du marché du travail est devenu si grande qu'il y a maintenant des pénuries de personnel dans toutes les professions. Le maintien en poste du personnel existant devient de plus en plus crucial à mesure que le nombre de candidats disponibles diminue. Parallèlement, les solutions sans personnel ont un

grand potentiel et gagnent du terrain. Elles jouent un rôle important dans la réduction de la pénurie de personnel.

La pandémie a encore alourdi les volumes de carburant. Les gens se préoccupent plus que jamais de l'environnement. Les détaillants de carburant doivent intervenir et soutenir la transition énergétique qui doit avoir lieu.

RETAIL, A MATTER OF BUSINESS RESILIENCY

JOY
TO
GO

L'explosion provoquée par la pandémie dans le commerce électronique a mis en évidence une occasion prometteuse : les exploitants qui ont une solide entreprise de vente au détail constatent que les ventes en magasin et les offres en ligne aident à compenser la baisse des volumes de ventes d'essence et de diesel. La vente au détail est une question de résilience des entreprises. Les détaillants de carburant doivent se réorienter : délaisser les combustibles fossiles et opter pour des solutions de recharge, délaisser le véhicule et se tourner vers le consommateur.

Une fois vu comme un endroit pour prendre des cigarettes ou une bouchée ou un café en déplacement, le magasin de proximité a besoin de repenser, grâce aux nouvelles tendances et à l'évolution de la démographie des consommateurs. Là où la commodité a motivé les baby-boomers, la durabilité motivera de plus en plus les décisions d'achat des générations X, Y et Z. Lorsque l'achat se faisait en personne seulement, les consommateurs commandent de plus en plus en ligne. Là où la fidélité est née d'une relation avec le propriétaire de la station-service, la personnalisation - ou plutôt l'hyper-personnalisation - sera à l'avenir axée sur l'IA.



C-store Facelift

La station-service est en train de faire peau neuve, tout comme le magasin C traditionnel. Pour accroître les revenus des magasins C, les détaillants de carburant doivent créer une expérience de marque convaincante et cohérente. Selecta peut vous accompagner dans ce voyage passionnant avec un large éventail de solutions.



NOURISH AND (Y)OUR SOLUTION FLOURISH

Vous voulez apporter votre expérience de consommation rapidement et en toute sécurité à un niveau leader du marché. La clé est d'anticiper et de regarder au-delà de l'achat. Votre entreprise prospérera grâce à un modèle axé sur le service et la satisfaction des consommateurs. Créer un guichet unique où les gens peuvent obtenir tout ce dont ils ont besoin à la fois : du carburant pour leur voiture et leur estomac.



(Y)OUR SOLUTIONS ANYTIME, ANYWHERE ...

JOY
TO
GO

Café axé sur le consommateur
Commençons par l'un des atouts les plus précieux pour tous les détaillants de carburant : le café. Le café fournit généralement 5 à 8 % du volume et 10 à 20 % de la marge de la station. Comme la qualité de vie s'améliore, une bonne tasse de café n'est plus un luxe mais une nécessité. L'entreprise de café vise à atteindre un succès très, de haute qualité, axée sur le consommateur, et soutenue entreprise de café qui répond aux désirs et aux besoins de l'exigeante et bien informé buveur de café d'aujourd'hui. Les détaillants de carburant augmentent leur jeu de café pour donner à leurs invités la meilleure expérience.

Différentes pratiques exemplaires montrent qu'une marque de café haut de gamme, comme Starbucks, offre une hausse des ventes dans les stations-service, allant de 35 % à 50 % (tasses par jour + prix moyen des tasses).

Large gamme de marques de café
Selecta offre une vaste gamme de marques de café mondialement connues : Starbucks™, Lavazza, Nescafé, ZOÉGAS, Pelican Rouge et Miofino. Nous collaborons avec tous les principaux fabricants et marques A pour nous assurer d'offrir le bon équipement pour chaque situation et site. De l'optimisation des ressources à l'équipement de classe mondiale.



Les coins café rehaussent l'expérience du consommateur avec toute la commodité et la rapidité d'une simple pression sur un bouton. Machines sur mesure peuvent habilement mélanger un menu de café premium personnalisable offrant la satisfaction des consommateurs, avec facilité et commodité, vous donnant l'avantage dans un marché très concurrentiel.

Nos solutions libre-service sont disponibles en tant qu'unités modulaires de comptoir et autonomes pour convenir à différents environnements, avec des options de vente libre ou de paiement sans espèces. Équipé des dernières technologies comme la télémétrie et adapté aux processus internes, comme la facturation, la disposition et la gestion des catégories.



Image: Starbucks® We Proudly Serve solution

Offre d'une gamme de boissons leader de l'industrie, y compris la gamme de base classique, comme l'espresso et le cappuccino, ainsi que des boissons glacées, thé, alternatives à base de plantes, et sirops de café. Nous voulons nous assurer que la présentation dans votre magasin C est aussi holistique que possible.



Image: Lavazza solution

(Y)OUR SOLUTIONS ANYTIME, ANYWHERE ...

La 5ème marque la plus admirée au monde Starbucks inspire et nourrit l'esprit humain. Starbucks offre une expérience de boisson que les gens ont appris à connaître et à vivre. Avec la solution de café Starbucks® We Proud Serve, nous pouvons rehausser votre offre de boissons, attirer (de nouveaux) consommateurs et augmenter vos revenus. Il améliore l'apparence de la station. Il crée un look moderne et luxueux et même un endroit plus agréable pour travailler. Les consommateurs adorent Starbucks, et les commentaires positifs des consommateurs améliorent l'engagement du personnel et la fierté à l'égard de leurs sites.

30%

Ne pas avoir acheté leur café, si Starbucks n'était pas offert

69%

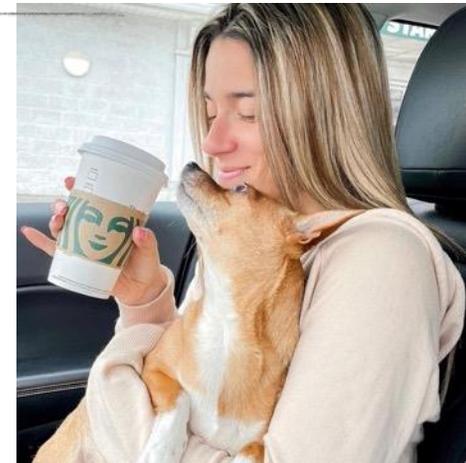
Il améliore l'apparence de la station-service

59%

Va acheter plus de café maintenant qu'ils servent du café Starbucks

52%

Va visiter cette station-service plus souvent maintenant ils servent du café Starbucks



(Y)OUR SOLUTIONS ANYTIME, ANYWHERE ...

JOY
TO
GO

Café personnalisé, le nouveau statu quo
Les marques de café privées sont devenues plus populaires. Au cours des dernières années, le café maison a remplacé plusieurs autres marques de café européennes. Aujourd'hui, les grands supermarchés européens ont leurs propres marques et produits de café. À titre d'exemples, mentionnons Perla du supermarché néerlandais Albert Heijn, L'origine du goût d'E.Leclerc en France et Tesco Finest et Marks & Spencer au Royaume-Uni. Il permet aux détaillants de se concentrer sur le développement et la croissance de leur marque. Il peut vous aider à vous démarquer sur votre marché.

Soutenir le parcours idéal des clients
Nous sommes dans le secteur du café depuis plus de 160 ans et avons voyagé partout dans le monde pour trouver les meilleurs grains de café. Nous nous efforçons constamment d'explorer des solutions durables de café. Selecta offre la possibilité de développer une marque de café privée de votre propre marque pour soutenir le voyage idéal des clients. Nous nous efforçons toujours de fournir un produit de qualité supérieure, avec lequel vous gagnerez sans aucun doute des consommateurs fidèles.

La meilleure expérience
Nous reconnaissons notre responsabilité envers l'environnement et les collectivités locales. C'est pourquoi nous sommes fiers de dire que notre café est approuvé par les principaux labels de certification et cultivé par des agriculteurs indépendants. Localement, nous nous efforçons continuellement de trouver des emballages plus écologiques; L'emballage Pelican Rouge ou exemple est fabriqué à partir d'emballages mono-

matériaux. Nous assurons la meilleure expérience de café durable et savoureux, tout en prenant soin des gens et de la planète.



(Y)OUR SOLUTIONS ANYTIME, ANYWHERE ...

Le libre-service redéfini : découvrez Foodies Selecta comprend que les gens veulent un service plus rapide, plus de choix et la capacité de payer numériquement. Nous utilisons la technologie pour améliorer l'expérience des gens. Le concept d'aliments frais sans personnel de qualité supérieure de Selecta Foodies est le concept alimentaire innovant et flexible qui redéfinit les aliments pour vos stations. Foodies apporte le modèle de la partie du jour du grab-and-go dans le monde 24/7.

Image: Foodies Grab & Go, Lounge set-up: Smart Fridges ambient & cold food items



Le concept Foodies prend différentes formes, allant d'un Food Market à un Smart Fridges : Foodies Grab & Go et une véritable solution de magasin. Pour les petits sites, un seul Smart Fridge peut être utilisé, où pour les endroits plus bondés comme les zones de toilette, le soi-disant Lounge est parfaitement adapté car il vous permet d'offrir de la nourriture et des boissons pendant que les gens attendent et errent, ainsi que des produits non alimentaires essentiels.

Foodies Grab & Go, bon goût, grande valeur

Le concept Foodies Grab & Go se caractérise par sa technologie intelligente unique et de haute technologie. Il fonctionne sans surveillance, 24/7 et offre aux gens 24 heures sur 24, des aliments, des collations et des boissons de qualité. Offrant un grand goût et une grande valeur. Le réfrigérateur peut être ouvert en présentant une carte de paiement.

Technologie intelligente

D'environ 30 compartiments de produits par Smart Fridge, les gens peuvent sélectionner leurs marchandises ou aussi retourner des articles qui ont déjà été retirés après vérification. La technologie de pointe intelligente détecte si un article a été retiré et affiche la sélection choisie à l'écran. Lors de la fermeture de la porte, le logiciel de la machine ne calcule que les produits qui ont été pris.



Image: from left to right. Foodies Grab & Go, Smart Fridge. Starbucks Coffee Corner

Plusieurs articles peuvent être facturés au cours d'une même transaction. Le réfrigérateur reconnaît les marchandises retirées et retournées au moyen de la technologie de pesage intégrée dans le réfrigérateur. Le montant du paiement est débité du compte du consommateur via le mode de paiement précédemment stocké. Enfin, les gens peuvent recevoir le reçu directement en ligne dans leur boîte aux lettres en entrant leur adresse courriel. Offrir l'expérience de consommation ultime et transparente et augmenter le bonheur des consommateurs. Tout simplement, Grab & Go!

(Y) NOS SOLUTIONS N'IMPORTE QUAND, N'IMPORTE OÙ...

JOY
TO
GO

Le Foodies Grab & Go, magasin de conteneurs autonome et sans personnel, est une solution idéale pour offrir la commodité à la station-service. Il est entièrement sans personnel et toujours ouvert, 24h / 24 et 7j / 7. Le magasin est accessible sans restriction. Pour assurer un aspect qualitatif, la coque extérieure du magasin de conteneurs a été fabriquée et entièrement adaptée au client. Le magasin peut être facilement placé n'importe où.



réfrigérateurs intelligents et une solution de café haut de gamme, offrant un large assortiment de produits préférés. Les réfrigérateurs intelligents peuvent être ouverts comme tous les réfrigérateurs intelligents en présentant une carte de paiement ou une application. Le système identifie les produits qui sont pris et une fois le réfrigérateur fermé, le paiement se fait automatiquement.

Les spécialités de café peuvent être prises à partir de la solution de café premium. Des réductions spécifiques et des offres spéciales, adaptées aux besoins et aux souhaits des consommateurs, peuvent également être mises en place.

La confidentialité est maintenue car le magasin n'utilise pas la reconnaissance faciale. Les données collectées ne sont pas associées à un consommateur spécifique.

Les heures prolongées, la disponibilité 24h / 24 et 7j / 7, les caisses rapides et les emplacements facilement accessibles ajoutent de la valeur pour les voyageurs, les navetteurs, tout le monde.



Image: Go shop by Tango, Foodies container store, NL

'Aller magasiner By Tango'

En janvier 2023, Selecta a lancé le premier magasin de conteneurs à La Haye, aux Pays-Bas, dans une station-service sans personnel de l'opérateur de station-service néerlandais Tango. Sous le nom de « go shop By Tango », la station-service propose à ses consommateurs des spécialités de café, des boissons et des aliments haut de gamme en libre-service en tout temps, entièrement sans numéraire. Un deuxième magasin de conteneurs sans personnel a également été ouvert en janvier, à Schiedam.

(Y) NOS SOLUTIONS N'IMPORTE QUAND, N'IMPORTE OÙ...

Pour réorganiser vos programmes de fidélisation et de personnalisation, il est essentiel de personnaliser les offres et les promotions et d'élargir les offres de fidélisation au-delà du carburant et de la station. La créativité et la flexibilité sont essentielles dans la stratégie promotionnelle pour attirer l'attention du consommateur (potentiel).

Pilotez votre entreprise

Il n'y a rien que les gens aiment plus qu'une affaire, et beaucoup sont constamment à la recherche d'une bonne. En proposant des offres de vente au détail solides dans votre station-service, vous fournissez à une grande partie de votre clientèle une raison de vous choisir plutôt qu'un concurrent.

Choisir des jours spécifiques de la semaine pour des offres promotionnelles spéciales, comme des offres sur le café le lundi pour stimuler les gens, des offres groupées pendant la semaine et un beignet le vendredi pour agir comme un régal spécial avant le week-end.

Loyauté

Il n'y a pas de meilleur moyen d'encourager la fidélité que par le biais de programmes de

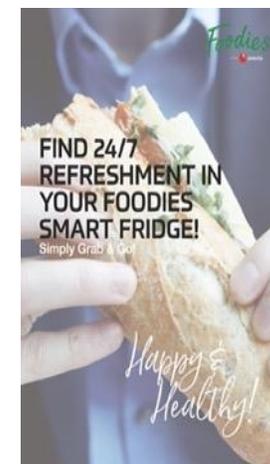
fidélisation. Chaque fois au consommateur fait un achat à votre station-service, ils sont récompensés et encouragés à revenir pour obtenir ces récompenses, par exemple, 10 pleins à la pompe pourraient leur rapporter un café gratuit.

Valeur ajoutée pour votre consommateur

Dans le monde d'aujourd'hui, les données sont essentielles. Les données orientent les meilleures décisions et apportent des changements basés sur des faits et rationnels. Nous optimisons les campagnes de réapprovisionnement, d'assortiment et de promotion sur une base continue. Grâce à la granularité des données e-commerce, nous pouvons améliorer l'offre chaque jour. Nous savons exactement, en temps réel, quels produits sont extraits du réfrigérateur intelligent, quels produits fonctionnent et lesquels ne fonctionnent pas. Même les défauts techniques ou les données de température sont enregistrés. Cela permet d'adapter l'assortiment aux besoins de votre consommateur. Tout en réduisant les pourcentages de déchets en même temps.

Commentaires des consommateurs

L'innovation dans l'industrie des stations-service signifie faire des choses auxquelles les concurrents n'ont pas encore pensé. Découvrir ce qui est



(Y) NOS SOLUTIONS N'IMPORTE QUAND, N'IMPORTE OÙ...

JOY
TO
GO

Le nombre de chargeurs publics de véhicules électriques (VE) augmente dans le monde entier. L'ajout d'installations de restauration à la recharge ultrarapide sur les sites offre un service complémentaire et premium au consommateur et peut même attirer de nouveaux visiteurs à la recherche de frais.

Selecta propose différentes solutions, permettant aux consommateurs de toujours obtenir une batterie pleine au moment de leur visite à une borne de recharge pour véhicules électriques.

Les solutions Smart Vending de Selecta révolutionnent tous les aspects de la vente au détail automatisée, de la façon dont le consommateur aborde la machine à la façon dont les produits sont présentés. Le logiciel intelligent peut reconnaître les consommateurs et les conditions environnementales pour afficher des offres ciblées.

Tape-à-l'œil

Forte hausse des ventes : +165%*

Nombre élevé de SKU

Écran tactile très accessible et orienté vers le consommateur

Tarifcation dynamique, télécommandée

Promotions et recommandations de produits personnalisés et personnalisés

Haute sécurité

*Pilot UK Selecta & Shell 2022, roll-out Smart Vending solutions, Mars

Paiement facile, plusieurs options de paiement



Image: Shell UK EV recharge station and Mars Smart Vending solution



Image: Selecta Smart Vending solutions. From left to right: Supplier funded Mars & Cocoa-Cola, Selecta Joy To Go

Selecta propose différentes options :

Selecta 'Joy To Go' Smart Vending Machine

Mars et/ou Coca Cola Smart Vending Machine : financé par le fournisseur*

Les deux solutions sont disponibles en version intérieure et extérieure



UNE SÉLECTION DE NOS CLIENTS TRÈS APPRÉCIÉS

JOY
TO
GO

Chez Selecta, nous desservons plus de 3 000 sites de mobilité dans le secteur de la mobilité auxquels nous nous engageons à apporter de la joie avec nos solutions de technologie alimentaire en libre-service sur une base quotidienne.

Notre passion

Notre héritage signifie que nous sommes passionnés par la nourriture saine et de grande qualité dans des environnements accueillants où les gens peuvent se connecter, faire une pause et profiter. Alors que notre technologie de pointe offre un parcours utilisateur facile.

Votre entreprise

Nous sommes internationaux, avec le réseau de service de classe mondiale de Selecta et les marques partenaires. Nous ne sommes jamais loin et nous adaptons notre offre aux habitudes alimentaires locales. Nos solutions sont non seulement sûres, hygiéniques et sans préposé, mais aussi durables. Nous nous approvisionnons en ingrédients de manière responsable et réduisons le plastique au minimum avec des emballages recyclables dans la mesure du possible, afin que vous puissiez être sûr de faire ce qu'il faut. Une collation, un repas et un sourire à la fois. Cela signifie que votre entreprise peut faire, livrer, réaliser et profiter plus.



RÉPONDRE AUX BESOINS DES CONSOMMATEURS OCCUPÉS D'AUJOURD'HUI



EG Group se consacre à répondre aux besoins de commodité des consommateurs occupés. EG Fuel fait partie d'EG Group, un détaillant indépendant de premier plan dans les stations-service en Europe, en Amérique du Nord et en Australie avec une réputation établie pour fournir du carburant, du lubrifiant, de la commodité et des offres de nourriture à emporter. EG Group gère actuellement plus de 6 000 stations-service dans le monde, sous diverses marques A. Ils s'associent à des marques clés de carburant et de dépanneurs, notamment BP, Esso et Asda on the Move.

Le défi

Dans le monde occupé d'aujourd'hui, les gens recherchent une expérience de café lors de leurs déplacements quotidiens, sans avoir besoin de trouver un café au détail. EG Group développe et améliore ses sites sur tous les marchés sur une base continue, tout en s'associant à des marques reconnues de qualité pour offrir la meilleure offre aux consommateurs et une expérience client améliorée en même temps.

Pour répondre aux besoins de ses consommateurs, générer des ventes supplémentaires et soutenir la mission de son entreprise, EG Group a reconnu qu'il devait améliorer son offre de café.

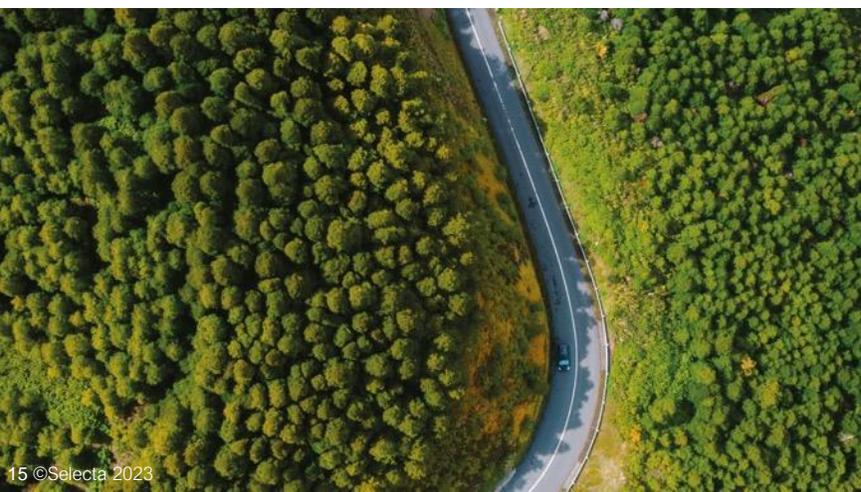
La solution

EG Group et Selecta ont testé une solution Starbucks en[®] magasin. EG a été le premier opérateur à introduire Starbucks[®] We Proudly Serve dans ses stations-service au Royaume-Uni. Selecta offre une couverture technique nationale unique et une équipe dédiée d'ambassadeurs du café pour soutenir le domaine EG Group avec le service, la formation, le soutien aux ventes et la mise en œuvre de campagnes marketing.



Image: Starbucks[®] We Proudly Serve solution at EG gas station UK

Selecta a soutenu le lancement de l'initiative Buy 5 get a 6th cup free d'EG. Plus de 12 000 boissons chaudes gratuites sont attribuées aux consommateurs chaque mois.



RÉPONDRE AUX BESOINS DES CONSOMMATEURS OCCUPÉS D'AUJOURD'HUI



« La collaboration entre EG Group, Selecta et Starbucks® a amélioré l'expérience du consommateur en apportant la commodité du café haut de gamme avec du carburant aux voyageurs en déplacement. »

Mumtaz Ismail

Responsable Marketing Centrale d'Achats
Groupe EG

Le résultat

Les consommateurs EG ont très bien réagi à la nouvelle solution de café et le partenariat s'est considérablement renforcé au fil des ans. Non seulement les consommateurs achètent la marque Starbucks®, mais ils passent plus de temps en magasin qu'auparavant.

À ce jour au Royaume-Uni seulement, déjà 341 machines Starbucks® We Proudly Serve sur 298 sites EG sont entretenues, ce qui génère 19 millions de livres sterling de revenus chaque année.

Des revenus supplémentaires sont générés par des activités de marketing conjointes. Les séances d'échantillonnage augmentent constamment les ventes de 18 %

Un ajout récent a été l'ajout de café aux promotions d'offres de repas. Le café est maintenant l'option de boisson préférée dans 11% de toutes les offres de repas.



Travailler en partenariat

Selecta et EG Group travaillent ensemble pour développer un plan marketing annuel conjoint afin de stimuler les ventes grâce au programme de fidélité EG, aux offres de repas, aux offres combinées, aux incitations et à l'échantillonnage.



Revenus de Starbucks® que nous servons fièrement



Augmentation des ventes pendant les séances d'échantillonnage



de toutes les offres de repas comprennent une boisson chaude

Image: Starbucks® We Proudly Serve solution at EG



TRANSFORMATION À PARTIR D'UN RÉSEAU DE CARBURANT VERS LA DESTINATION DE VENTE AU DÉTAIL



Shell est un groupe mondial d'entreprises énergétiques et pétrochimiques comptant plus de 80 000 employés dans plus de 70 pays. Shell utilise des technologies de pointe et une approche innovante pour aider à construire un avenir énergétique durable.

« Nous favorisons le progrès ensemble en fournissant des solutions énergétiques plus nombreuses et plus propres. Faisons l'avenir. »



Café Shell

En raison de la transition énergétique du carburant au véhicule électrique, le principal défi stratégique de Shell, comme tous les acteurs du secteur, est de transformer son réseau de carburant en une destination de vente au détail. Shell a une stratégie unique axée sur sa propre marque Shell Café.

« Apportez du soin et de l'artisanat à chaque détail afin que nos consommateurs n'aient pas besoin de chercher plus loin pour leur café quotidien. »

Le défi

Selecta soutient la catégorie libre-service et servi de café de Shell depuis 2009, couvrant 10 pays d'Europe et plus de 2000 emplacements, avec le programme Starbucks We Proudly Serve et la marque privée de Shell. Les fournitures Selecta pour tout l'équipement, le service ainsi que les mélanges et ingrédients de café privés Shell Café.

En 2021, Shell cherchait à introduire le label Shell Café renouvelé et à favoriser l'harmonisation de la marque sur tous les marchés.



Image: Shell Café

La solution

En collaboration avec Shell, Selecta a créé une gamme de produits Shell Café comprenant des tasses, du thé et des condiments. L'élément le plus important de la gamme Shell Café sont les deux mélanges de café de marque privée Shell Espresso et Shell Lungo. Les deux sont développés par le torréfacteur Pelican Rouge de Selecta, qui travaille dans les différents pays d'Europe.

TRANSFORMATION À PARTIR D'UN RÉSEAU DE CARBURANT VERS LA DESTINATION DE VENTE AU DÉTAIL



Le résultat

La gamme harmonisée Shell Café couvre désormais 96% du volume total de l'assortiment. Les mélanges Shell sont bien acceptés par les différents marchés et la bonne base d'équipement soutient l'expérience gustative grâce à des réglages et des recettes de machine cohérents. Depuis 2022, Selecta a commencé à introduire de nouveaux produits spéciaux saisonniers, soutenu des programmes de formation de barista. La fidélité des consommateurs est soutenue par le programme de fidélisation intensif. Les gens peuvent vivre des expériences uniques grâce à leur adhésion à une carte numérique avec une variété d'avantages et de récompenses. Selecta est passé d'un « fournisseur de distributeurs automatiques de café » à un partenaire de gestion de la catégorie de café pour Shell, stimulant les ventes et les marges de café de Shell et soutenant le défi de Shell lié à la transition énergétique et à la construction de la marque Shell Café.



Image: Starbucks® We Proudly Serve solution at EG gas station UK

COMBLER LE VIDE PRÉSENTATION D'UNE MARQUE BIEN-AIMÉE Q8

OKQ8 est l'une des plus grandes sociétés de carburant de Suède avec plus de 762 stations en Suède. OKQ8 est motivé par l'engagement avec ses consommateurs et ses employés. Le café est un élément clé pour les entreprises de carburant et les consommateurs. Il offre volume et marge. Certains l'appellent même « L'or noir ». Et comme beaucoup de gens comptent sur elle pour commencer leur journée, les offres de café sont un excellent moyen de construire et de maintenir une base de consommateurs solide.

Image: Starbucks® We Proudly Serve solution at OKQ8 Sweden



Le défi

OKQ8 veut augmenter et maintenir sa base de consommateurs sur une base continue. Comment attirer au mieux de nouvelles personnes dans leurs stations tout en nourrissant celles qui existent déjà?

La solution

Starbucks est la marque de café la plus célèbre au monde. En Suède, cependant, il n'y a pas beaucoup de points de vente Starbucks présents dans les rues. Et si OKQ8 pouvait combler ce vide et présenter Starbucks au consommateur dans ses propres stations? Un excellent moyen de créer de l'enthousiasme pour les consommateurs existants et d'attirer de nouveaux publics en même temps.

Starbucks a été déployé dans tous les sites exploités par ses propres moyens. Voyant l'impact important et positif sur les ventes, toutes les stations exploitées par les franchisés ont suivi comme prochaine étape. Aujourd'hui, plus de 265 stations OKQ8 offrent Starbucks. Ces stations se trouvent partout en Suède.

Le résultat

Le partenariat entre OKQ8, Selecta et Starbucks s'est avéré efficace. Les ventes de café augmentent régulièrement et de nouveaux publics sont exploités. Il attire même ceux qui passent par là et qui ont soif d'une bonne tasse de café.



Et nous ne nous arrêtons pas là. Au printemps 2023, la Suède sera le premier pays d'Europe à introduire les machines à glace Starbucks dans cinq de ses stations. Si les gens ont envie d'un Latte glacé ou d'un espresso glacé, tout est possible. Au lieu d'utiliser de la glace faite d'eau, Starbucks utilise des glaçons de café. Cela a un taux de fonte lent par rapport aux glaçons ordinaires. Il élimine les boissons diluées. Les gens sauront faire la différence quand ils y goûteront! En fonction des résultats du projet pilote, d'autres stations devraient suivre en 2023.



Secta

