

## l'azienda

MARKETING PIÙ S.r.l. è un'azienda creata da un gruppo di professionisti impegnati da anni nello sviluppo di sistemi di promozione e software dedicati, ha sede operativa a Brescia e sedi di rappresentanza commerciale su tutto il territorio italiano.

Creatività e innovazione, due valori fondamentali per il team di MARKETING PIÙ, guidano costantemente il nostro impegno per fornire ai clienti una gamma di soluzioni esclusive. Tutti i nostri collaboratori sono abituati a pensare "fuori dagli schemi"; l'innovazione è per noi una fonte di ispirazione e motivazione che ci incoraggia ad usare la nostra esperienza e la nostra conoscenza per rimanere la società leader nel settore.

Il know-how, derivato da un'esperienza di oltre dieci anni, garantisce l'efficacia delle soluzioni proposte. Proprio a fronte di questa esperienza è stato creato il sistema di fidelizzazione e promozione dedicato alle PMI, agli artigiani, ai commercianti, ai negozi di vicinato ed ai centri commerciali naturali, sviluppato su un brevetto ed una piattaforma proprietaria.

## il brevetto: tecnologia low cost ad alte prestazioni

Il brevetto è "figlio" di due tendenze emerse negli ultimi anni: da un lato la necessità sempre più forte da parte delle famiglie di risparmiare sugli acquisti, dall'altro la diminuzione delle risorse da investire da parte delle aziende in operazioni di marketing, che hanno spinto gli "inventori" a pensare ad un sistema "low cost" che, però, mantenesse inalterati i vantaggi legati all'utilizzo di un sistema di fidelizzazione e promozione.

Attraverso il brevetto di marketingpiù, qualunque PMI, artigiano o commerciante - dal bar, al ristorante fino ad arrivare ai negozi di abbigliamento ed ai centri benessere - può dotarsi di un sistema di fidelizzazione e promozione della clientela senza bisogno di acquistare hardware e software costosi, ma semplicemente utilizzando uno smartphone come terminale per le transazioni ed un codice a barre bidimensionale per l'identificazione del cliente.

La tecnologia è così semplice da lasciare a bocca aperta: basta inquadrare con lo smartphone il QR Code stampato sulle Card in possesso dei clienti, digitare l'importo della spesa, premere il tasto connessione e ... voilà il gioco è fatto!

In una frazione di secondo, sul visore dello smartphone appare un messaggio di ritorno che riassume: l'importo della spesa effettuata, il nominativo del cliente ed i punti che lo stesso ha fino a quel momento accumulato nel punto vendita. Con poche mosse la transazione per l'accredito dei punti è effettuata, senza bisogno di utilizzare schede cartacee, bollini, card a banda magnetica o microchip e Pos.



Un programma di coalizione "chiavi in mano", interamente gestito in outsourcing, a partire dalla comunicazione fino ad arrivare all'organizzazione del regolamento ed alla gestione del data entry.

### 3 potenti servizi

marketingpiù mette a disposizione sofisticati strumenti di marketing dalle potenzialità identiche a quelle oggi utilizzate dai colossi della grande distribuzione, accedendo in tempo reale ad una enormità di informazioni: il bene più prezioso per i mercati del ventunesimo secolo.

**fidelitypiù**

**comunicapiù**

**contopiù**

Il sistema prevede 3 funzioni principali:

#### fidelitypiù per

- premiare i clienti migliori
- diminuire il tasso di abbandono della clientela
- trasformare i clienti occasionali in clienti fedeli
- aumentare il valore dello scontrino medio e la frequenza d'acquisto
- gestire le promozioni per aumentare le vendite e i clienti

#### comunicapiù per

- costruire un database di clienti profilati
- comunicare via sms o e-mail con tutti i clienti
- avere statistiche di vendita sempre aggiornate

#### contopiù per

- gestire i buoni pasto
- offrire gift card personalizzate
- gestire promozioni prepagate.

### fidelizzare i clienti e promuovere l'attività

fidelitypiù è il primo sistema di fidelizzazione e promozione che permette al possessore della card di ricevere buoni sconto elettronici utilizzabili come parziale pagamento degli acquisti.

Gli artigiani e i commercianti che utilizzano fidelitypiù possono quindi:

- fidelizzare i clienti
- promuovere l'attività e conquistare nuovi clienti

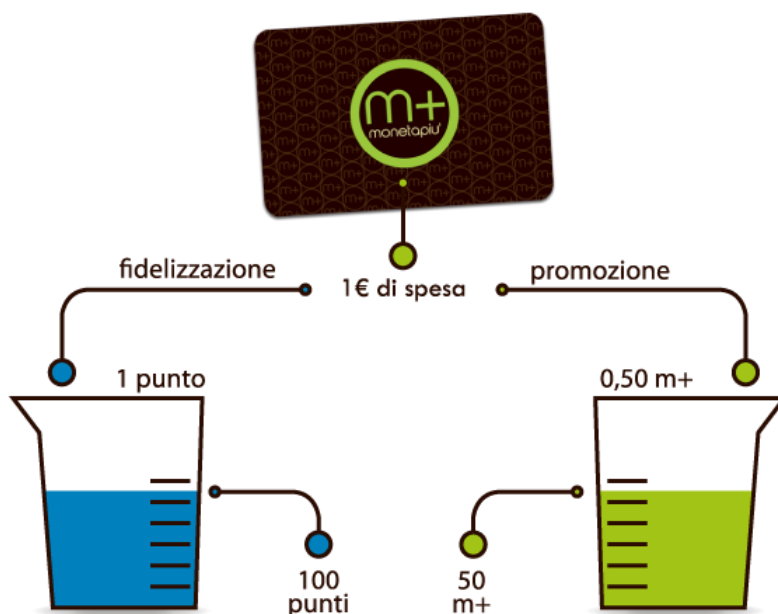


fidelitypiù è basato su una card "multisetoriale", cioè una card accettata in tutte le imprese convenzionate appartenenti a diverse categorie merceologiche, con notevole vantaggio per il cliente che, con un'unica card nel portafoglio, accede ad "n" promozioni di più punti vendita.

Ogni azienda che utilizza fidelitypiù, invece, può trovare nuovi clienti grazie al fatto che i possessori della card sono incentivati a cercare i negozi dove possono accumulare punti e a preferirli ad altri, perché possono essere premiati con un buono sconto elettronico e promozioni dedicate.

Ora vediamo come funziona fidelitypiù in concreto:

- il negoziante regala la card ai propri clienti facendo compilare l'apposito modulo di richiesta card.
- I clienti utilizzano la card per ogni acquisto e attivano automaticamente due serbatoi differenti che sono presenti nella card:
  - nel primo (quello azzurro) caricheranno, sempre in automatico, per ogni euro speso un punto che servirà per raggiungere un buono sconto elettronico che potrà essere utilizzato come parziale pagamento in un acquisto successivo presso il negozio dove è stato maturato.
  - nel secondo (quello arancio) per lo stesso euro speso il sistema caricherà 0,50 € di valore in moneta m+, un particolare credito in moneta complementare che potrà essere utilizzato come parziale pagamento dei prodotti o servizi in promozione nei negozi convenzionati.



## fidelizzare i clienti

Il possessore della card accumula, nel negozio dove ha effettuato l'acquisto, 1 punto per ogni euro speso; al raggiungimento di un numero di punti prestabilito dal negoziante, il consumatore riceve un buono sconto elettronico immediatamente utilizzabile nel punto vendita stesso. La soglia punti e il valore del buono sconto elettronico vengono prestabiliti dal punto vendita.

I punti accumulati, quindi, non vengono trasformati nei soliti regali, ma in un buono sconto elettronico riutilizzabile solo nel punto vendita che l'ha rilasciato: un premio tangibile e apprezzato da tutti, soprattutto in un momento di particolare crisi di liquidità.

Con fidelity più il negozio e la pmi possono:

- aumentare la frequenza d'acquisto
- aumentare lo scontrino medio
- profilare i clienti

## promuovere le vendite con la moneta complementare m+

Ora vediamo come fidelitypiù permette di aumentare le vendite, acquisire nuovi clienti, aumentare il potere d'acquisto del cliente e la liquidità dei negozi e delle PMI che appartengono al circuito! All'atto della convenzione, all'attività commerciale viene aperto un "conto card" che consente di pubblicare sul web offerte promozionali per:

- lavorare di più nei giorni di poco afflusso
- vendere le rimanenze di magazzino
- promuovere maggiormente l'attività e i propri prodotti

Il funzionamento è molto semplice: il cliente/consumatore va sul portale dedicato e visiona le promozioni dei negozianti. Le promozioni prevedono il pagamento in parte in euro e in parte in moneta complementare denominata moneta m+ (la moneta m+ non può essere utilizzata da sola, ma sempre affiancata all'euro).

Ogni negoziante decide autonomamente la percentuale di moneta m+ che vuole accettare.

## esempio

Supponiamo, per facilità di calcolo, che un negoziante faccia una promozione per la quale accetta il 50% del pagamento in moneta m+ e che il possessore della card spenda 100 €.

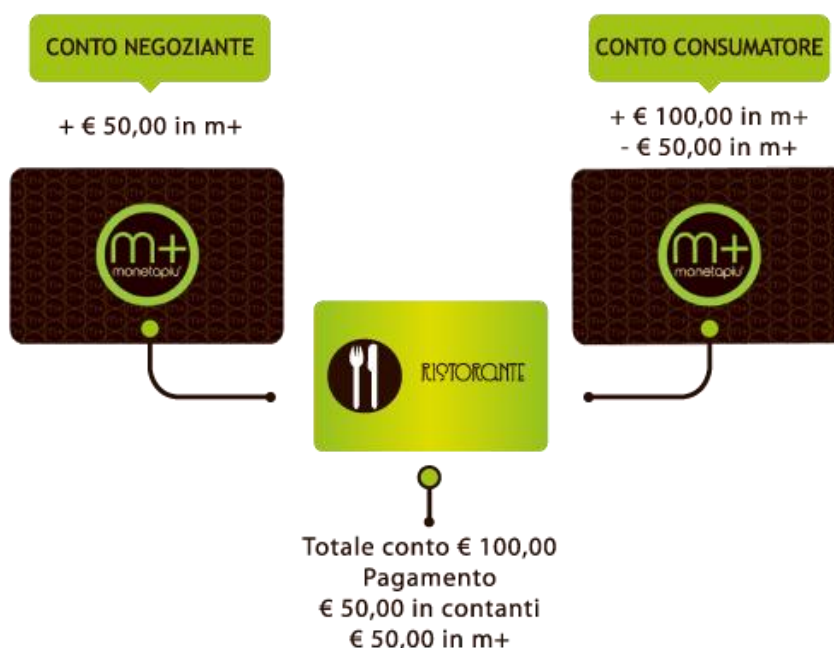
A questo punto il cliente potrà pagare € 50,00 in moneta m+ ed € 50,00 in euro.

Il negoziante utilizzerà lo smartphone per effettuare la transazione, solamente che in questo caso verrà scalato automaticamente dalla card del cliente un valore di € 50,00 in moneta m+.

A transazione avvenuta il possessore della Card si troverà un credito residuo in moneta m+ diminuito di € 50,00, mentre *l'intero valore di moneta m+ accettata il negoziante se lo ritroverà caricato sul suo conto card.*

Solitamente, quando un negoziante pratica uno sconto, subisce un mancato introito, invece con il concetto della promozione in moneta m+ l'attività commerciale non perde nulla perché recupera lo sconto applicato al suo cliente con un *credito in moneta m+ da rispendere all'interno del circuito nelle altre attività convenzionate.*

Quando il negoziante consegna la card al cliente, il sistema gli carica in automatico un valore di 100 € in moneta m+; successivamente, ogni euro speso nei negozi convenzionati, il cliente ricaricherà un valore di 0,50 € in moneta m+!



## vantaggi: più vendite, più potere d'acquisto

fidelitypiù è un sistema innovativo che promuove gli acquisti con l'utilizzo della moneta complementare che origina un credito da riprendere all'interno del circuito.

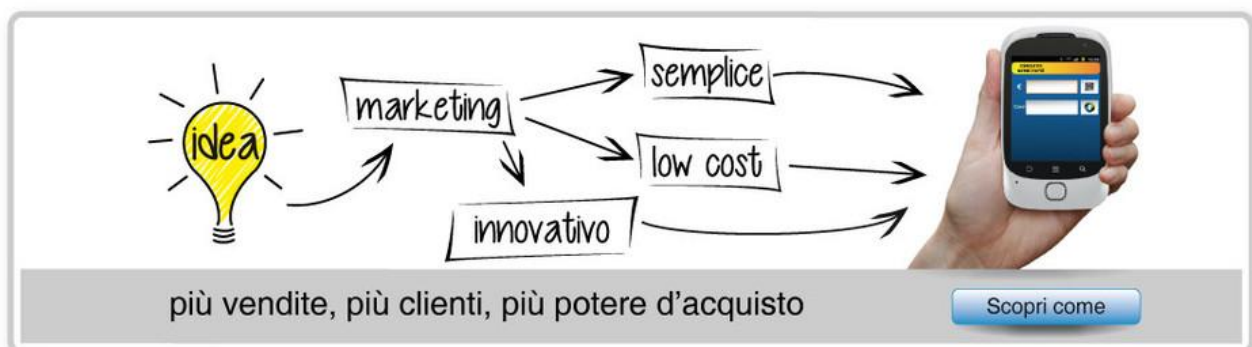
Il possessore della card troverà più conveniente acquistare presso le aziende che regalano o accettano *buoni sconto elettronici* e moneta complementare m+ risparmiando euro. Far parte del circuito significa condividere finalità ed obiettivi, sostenersi reciprocamente, fare sistema; infatti fidelitypiù, come effetto immediato, accresce la competitività delle aziende del circuito rispetto ai concorrenti operanti al di fuori di esso. Le aziende convenzionate possono:

- ampliare la propria quota di mercato
- aumentare le occasioni di guadagno
- ridurre i tempi morti e l'invenduto.

fidelitypiù diventa fondamentale in particolar modo nel periodo che stiamo vivendo, ove l'accesso al credito è pressoché bloccato e, in ogni modo, gli interessi strozzano la crescita: le aziende che fanno parte del circuito si impegnano ad effettuare una riduzione dei prezzi a favore dei possessori della card, mentre le riduzioni effettuate sono compensate mediante l'utilizzo della moneta complementare m+.

In questo modo, le riduzioni sui prezzi non costituiscono una perdita per le aziende, perché a loro volta potranno utilizzare la moneta complementare accettata per acquistare beni o servizi dagli altri appartenenti al circuito, generando così un concatenamento di eventi positivi:

- il potere di acquisto dei clienti e delle PMI aumenta
- i consumi sono spinti dall'utilizzo dei *buoni sconto elettronici e moneta m+* (non ha valore se non viene spesa insieme all'euro);
- la ricchezza rimane nel territorio.



Ogni merce è soggetta a deprezzamento e mantenerla invenduta in magazzino ha un costo. La maggior parte delle merci perde valore ad ogni istante che passa. Il tempo è la merce più deperibile in assoluto. Perché, quindi, disperdere le proprie energie, il proprio tempo, realizzando delle perdite solo perché non ci sono in circolazione abbastanza euro?

Non è più vantaggioso trasformare in una fonte di reddito e di risparmio il proprio eccesso di beni e servizi?

La card monetapiù è gratuita e si può richiedere presso tutte le imprese convenzionate e consente ai negozi di vicinato, e alle attività che fanno parte del circuito, che la accettano di trasformare le perdite di profitto in qualcosa di utile che, grazie a monetapiù, può essere venduto, acquistato.

Per un'azienda convenzionata l'utilizzo di monetapiù offre un potenziale aggiuntivo di clienti e di conseguenza la possibilità di aumentare il proprio fatturato. Operare in monetapiù significa aumentare anche il fatturato in Euro, poiché la moneta complementare ha valore solo se utilizzata insieme all'Euro.

## comunicapiù': statistiche, invio email e sms

comunicapiù è la piattaforma tecnologica che dà la possibilità alle aziende ed ai negozi di utilizzare uno strumento con le stesse potenzialità di quelli utilizzati dalla grande distribuzione.

Infatti, il portale dedicato all'iniziativa ha una sezione riservata alle aziende dove, inserendo il codice e la password, è possibile entrare in comunicapiù e accedere a tutti i dati relativi alle transazioni: importo speso, punti generati, data e ora della transazione, codice Card, dati del cliente.

In particolare è possibile consultare il dettaglio delle transazioni, il saldo dei punti, le statistiche sull'andamento dell'attività e, cosa fondamentale, gestire campagne pubblicitarie con email e sms personalizzati, inviati ai possessori della Card che corrispondono al target di clientela selezionato.

Nella sezione clienti si trova tutto il database dei titolari della Card che hanno acquistato almeno una volta nel punto vendita e si possono selezionare quelli che corrispondono al target ricercato, inviando un qualsiasi messaggio promozionale.

Tutto questo avviene a costi molto contenuti (il prezzo di una email o di un sms è di gran lunga inferiore a quello di stampa e distribuzione di un messaggio cartaceo) e con la possibilità di avere i dati sul successo o meno della promozione.

comunicapiù è la piattaforma tecnologica che dà la possibilità alle aziende ed ai negozi di utilizzare uno strumento con le stesse potenzialità di quelli utilizzati dalla grande distribuzione.

Tramite il sito internet [www.monetapiu.it](http://www.monetapiu.it) e [www.marketingpiu.it](http://www.marketingpiu.it), ogni attività commerciale può accedere alla sezione riservata alle imprese convenzionate e, tramite password entrare nel gestionale.

E' possibile prevedere più livelli di accesso lasciando, ad esempio, alla direzione di una catena di punti vendita la visibilità di tutti i dati relativi ad ognuno di essi. In particolare è possibile consultare il dettaglio delle transazioni, il saldo dei punti, le statistiche sull'andamento dell'attività e, cosa fondamentale, gestire campagne pubblicitarie con e-mail e sms personalizzati, inviati ai possessori della Card che corrispondono al target di clientela selezionato.

Con comunicapiù ogni attività commerciale può:

- consultare
  - il dettaglio delle transazioni
  - le statistiche sull'andamento dell'attività
  - il data base dei propri clienti
- gestire
  - campagne pubblicitarie tramite l'invio di sms personalizzati
  - campagne pubblicitarie tramite l'invio di e-mail personalizzate.

## contopiu': il conto a portata di mano

contopiu è il servizio che permette di gestire:

- i buoni pasto
  - a inizio mese è possibile ritirare tutti i buoni pasto dal proprio cliente e caricare il loro valore sulla sua card
  - all'atto del pagamento degli acquisti che il cliente effettuerà nel corso del mese presenterà la sua card per verificare il suo credito e scaricare il valore di ogni acquisto
  - il commerciante anticipa i tempi di riscossione dei buoni pasto
- la card prepagata (Gift Card)
  - ricevere un pagamento anticipato come credito prepagato
  - acquisire un nuovo cliente ( il ricevente della carta prepagata come Gift Card)
  - azzerare il rischio di cambio merce
  - incrementare lo scontrino (chi riceve la Gift Card spende mediamente il 40% in più del valore caricato)

## pubblicità' per il punto vendita

Ad ogni convenzionato viene data una vetrofania, in modo che possa essere riconosciuto dai possessori della Card anche all'esterno del negozio, un display da banco che pubblicizza il circuito ed un porta pieghevole contenente l'elenco dei punti vendita convenzionati ed il regolamento del sistema. Sono stati creati due siti internet, [www.monetapiu.it](http://www.monetapiu.it) e [www.marketingpiu.it](http://www.marketingpiu.it), dove chiunque può consultare l'elenco dei punti vendita convenzionati ed il regolamento della promozione. Il sito è indicizzato su Google e sui maggiori motori di ricerca, e questo aspetto risulta essere un ulteriore importante vantaggio per le PMI che, automaticamente, aumentano la loro visibilità!

## sistema in outsourcing

marketingpiù è una promozione che viene gestita in modo totalmente automatico "chiavi in mano". Infatti, pensa a tutto marketingpiù: stampa e fornisce le Card, consegna la vetrofania che identifica i punti vendita convenzionati, fornisce il terminale smartphone in comodato d'uso gratuito, fa consulenza e assistenza per tutto ciò che riguarda l'utilizzo del sistema e si occupa di gestire la piattaforma di raccolta dati per la creazione del database e delle statistiche.



## sistema ricaricabile: zero costi fissi

Con marketingpiù il commerciante utilizza un sistema innovativo che funziona tramite ricariche di punti; ogni punto comprende tutti i costi del sistema:

- il terminale Smartphone Fidelity in comodato d'uso (compreso sim dati)
- la password in internet per accedere alla piattaforma CRM
- il servizio di data entry per la creazione del database
- Card illimitate (a lotti da 150 Card)
- vetrofania, locandine
- il negozio pubblicizzato sul depliant promozionale periodico
- il negozio pubblicizzato sul sito internet monetapiu.it
- card personale.

Il sistema marketingpiù premia chi ne fa buon uso; infatti più l'azienda utilizza il sistema e meno lo paga! I punti acquistati verranno fatturati come spesa pubblicitaria permettendo così la detrazione totale del costo.

Inoltre ogni convenzionato, utilizzando fidelitypiù e monetapiù, ha un ulteriore vantaggio economico: ogni volta che carica il proprio conto punti riceve sulla propria Card un credito in m+ pari a cinquanta centesimi di euro per ogni euro speso!

Infine, per ogni Buono Sconto regalato al proprio cliente, l'azienda riceverà lo stesso importo del buono caricato in m+ sulla sua Card, recuperando così il costo della promozione!