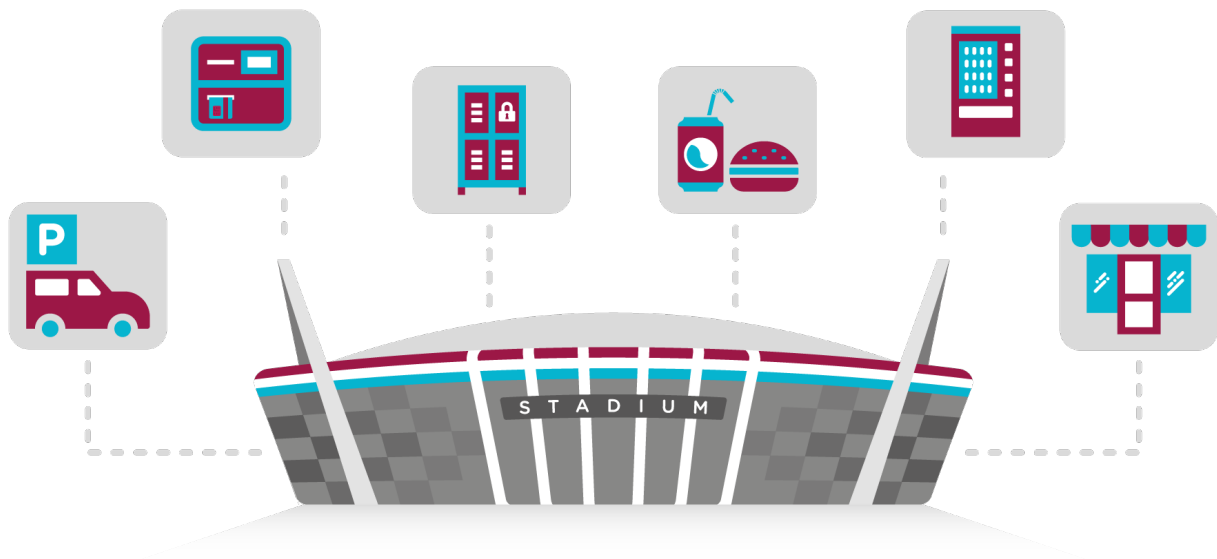


CASHLESS & LOYALTY

#centricommerciali #stadium #enti #aziende

qsave.it

elkey.com



SISTEMI LOYALTY & CASHLESS PER VENDERE ED EROGARE SERVIZI

QSAVE grazie alle numerose esperienze realizzate può oggi presentare soluzioni per la gestione cashless e programmi fedeltà per diversi mercati, integrando i sistemi di pagamento con quelli di cashless:

- Gestione della carta fidelity negozi associati o centri commerciali
- Gestione dei servizi globali per arene-stadi: parcheggio, distributori automatici, merchandising, deposito, ristorazione
- Gestione dei servizi per soci/dipendenti/utilizzatori individuati da un badge che usufruiscono di servizi quali: mensa, parrucchiere, trasporti, parcheggi

Dove si applica:

In tutte le situazioni e luoghi dove l'utente può effettuare un'operazione ripetitiva e automatica di acquisto e utilizzo di un servizio:

- mense, bar e DA collocati in aziende ed enti pubblici (università, ospedali, pubblica amministrazione);
- parcheggi, depositi, negozi, bar, ristoranti, Distributori Automatici collocati in parchi divertimento, stadi, arene, centri commerciali, mercati, camping, catene di hotel;
- postazioni di erogazione di acqua, latte ecc.

Il vantaggio è che si ha a disposizione un unico strumento per più servizi che dà la percezione di capacità di spesa non legata al denaro contante che si ha a disposizione.

CASHLESS Stadium&Arena. Parchi Commerciali, Grandi Aziende, Enti

Il vantaggio che offre QSAVE grazie all'esperienza nel settore della ristorazione collettiva e nel vending, è la capacità di unire ad una carta fedeltà anche le funzioni di cashless facendo sì che una card (fisica o virtuale) possa essere utilizzata per pagare prodotti e servizi e nello stesso tempo far accumulare benefici all'utente (punti, premi, sconti).

Come funziona

Il gestore ha un'ampia gamma di possibilità e di potenzialità:

1. Può scegliere un supporto fisico (card, chiave) e/o virtuale (APP) da far utilizzare all'utente
2. Può scegliere il metodo di caricamento del valore del supporto: web e/o totem
3. Ha un unico sistema di gestione dei pagamenti e del caricamento punti tramite POS in qualsiasi punto in rete
4. Ha la possibilità di erogare servizi attraverso Distributori Automatici
5. Ha un sistema di controllo con accesso web al gestionale con tutti i dati degli utenti, punti, valore incassi e vendite inclusi i Distributori Automatici.

Facciamo un esempio: l'utente in una situazione quale uno stadio, un parco commerciale viene dotato di una card che può caricare con valore in denaro a casa o nel centro. La stessa card, può essere utilizzata:

1. come forma di pagamento in tutti i punti di erogazione di prodotti e servizi: parcheggio, deposito, bar, ristoranti, shopping, distributori automatici.
2. come sistema di accumulo punti, premi e sconti negli stessi punti di acquisto.

Il management del centro può configurare autonomamente prezzi diversi per diverse fasce di utenti, oppure tutte le forme di marketing come sconti, premi, coupon, gaming e accumulo punti, fino a scegliere di utilizzare i punti come forma di pagamento.

Vantaggi per l'utente

- Semplificazione dell'uso con un unico strumento per più servizi
- Utilizzo in tutti i punti di erogazione di prodotti e servizi senza denaro
- Più sicurezza nei luoghi che frequenta abitualmente

Vantaggi per il gestore

- Incasso anticipato
- Controllo e diminuzione di furti o scassi
- Un unico interlocutore per più servizi a valore aggiunto
- Più gestione e controllo su più punti di erogazione
- Abilitazione facilitata dei punti di erogazione
- Gestione dei livelli di prezzo su diverse fasce utenti
- Personalizzazione (promozioni e loyalty) dei benefici per livelli di utente