



# RisPeSa

**ESERCENTI**

**IL MIGLIOR ALLEATO DELL'AZIENDA  
CONTRO LA CONCORRENZA**

TUTELARE E AFFIANCARE  
NELLA CRESCITA E  
NELL'AFFERMAZIONE  
COMMERCIALE LA PICCOLA  
E MEDIA AZIENDA



## Progetto

**RisPeSa®** si propone di **ampliare la clientela** degli esercenti convenzionati apportandogli un parco clienti acquisito dalla società proponente.

Infatti **RisPeSa®** crea un collegamento tra i propri titolari di carta, acquisiti dal gestore del circuito con diverse tecniche, e le piccole e medie realtà commerciali artigianali, industriali e professionali operanti sul territorio locale o nazionale. La quantità di potenziali clienti raggiunta, operando su larga scala, è quindi molto più ampia rispetto a quella che, anche con sforzi finanziari importanti, singolarmente ogni esercente riuscirebbe a raggiungere.

L'idea fondante, di stimolo per la platea dei consumatori titolari di **Carta RisPeSa®**, presuppone che l'esercente, a fronte di uno sconto da applicare sui prezzi dei propri prodotti fissato da specifica convenzione e grazie anche all'estrema facilità di riutilizzo degli sconti accumulati dai titolari di carta presso tutte le attività partecipanti al circuito, incrementi le proprie vendite semplicemente entrando in contatto con l'ampio numero di potenziali clienti titolari di **Carta RisPeSa®**.

## Perché scegliere RisPeSa®

L'**adesione al circuito RisPeSa®** da parte dell'esercente non prevede esborsi finanziari di alcun genere fatta eccezione per il canone di abbonamento di € 2,50 settimanali (in caso di attribuzione e scarico dei punti con il proprio smartphone o computer).

Di contro l'accesso al circuito consente all'esercente di godere dei seguenti vantaggi:

- 1.** Ingresso in un **circuito fondato su circa 3 milioni di carte** (obiettivo di termine dello start up quinquennale) in possesso ad altrettanti titolari (potenziali clienti) in Italia
- 2.** Opportunità di fruire di **pubblicità mirata** effettuata dal gestore ai clienti al momento del convenzionamento del nuovo esercente (comunicazione mediante sms o mail ai clienti gravitanti sul punto vendita)
- 3.** Inserimento nel sistema di **geolocalizzazione** del circuito (consultabile da parte dei titolari di carta di carta, mediante specifica APP gratuita )
- 4.** **Inserimento** dell'esercente negli **elenchi di ricerca attività** presenti sul sito
- 5.** **Pubblicità gratuita** sulle aree laterali del sito internet (visitato periodicamente da tutte le card, da tutti gli esercenti e operatori del circuito)
- 6.** Possibilità di pubblicità a pagamento sulle aree superiori e inferiori del sito
- 7.** Possibilità di ulteriore **fidelizzazione dei clienti** mediante pubblicità dell'attività dell'esercente su un numero di carte limitato (minimo 300 card) da consegnare a propri clienti.
- 8.** Possibilità di **comunicazione diretta, ai titolari di carte raggiungibili dall'attività dell'esercente**, di promozioni e sconti in tempo reale (chiusura di giornata o di partita di merci sulle quali offrire sconti o condizioni particolari modello "last minute")
- 9.** Opportunità di accedere al circuito **RISPESAECOMMERCE**, grazie al quale effettuare vendite anche tramite web con costi minimi (il circuito e-commerce essendo collegato al circuito convenzionale gode della visibilità e comunicazione di quest'ultimo).



## L'esercente RisPeSa®

- a)** Non appesantisce l'economia della propria attività, perché **RisPeSa®** si propone di **incrementare** il parco clienti dell'esercente e le provvigioni dovute al circuito riguardano **unicamente la spesa che verrà effettuata dai clienti titolari di Carta** e non quelli già in portafoglio del commerciante (provvigioni solo sugli incrementi di incasso)
- b)** Gode della **pubblicità** offerta dal progetto **RisPeSa®** per l'**intera attività** prescindendo dagli incrementi di spesa e migliorando il marketing del punto vendita.
- c)** Fruisce dello **stimolo alla spesa** da parte del titolare della **Carta**, che a parità di spesa mensile, potrà acquistare più prodotti utilizzando gli sconti offerti dagli esercenti.
- d)** **Aumenta la rotazione del magazzino** con maggior potere di acquisto a seguito dei maggiori volumi di prodotti acquistati, riducendone i costi di gestione
- e)** Può **creare circuiti fidelity a costi minimi**: a richiesta l'esercente potrà creare un circuito di fidelizzazione dei propri

clienti, chiedendo l'emissione di carte **RisPeSa®** recanti la propria pubblicità, da distribuire personalmente ai propri clienti e utilizzando tutti gli apparati del circuito **RisPeSa®**.

Il costo si traduce unicamente nell'acquisto delle carte, le quali continueranno a ruotare nell'intero circuito con il logo dell'esercente.

**f)** Potrà aderire in futuro al **gruppo di acquisto** di esercenti partecipanti al programma **RisPeSa®** che, suddivisi per categorie merceologiche e grazie ai volumi garantiti dall'imponente numero, potranno acquistare a prezzi vantaggiosi i beni da commercializzare nelle proprie aziende con indubbi vantaggi sia economici che contrattuali.

**g)** Fruisce di **assistenza sul territorio** grazie alla fitta rete di agenti e referenti e di **assistenza remota** offerta dal gestore del progetto mediante collegamento al sito o direttamente tramite email, telefono o fax.