

## **Domec, Fintech attiva nel settore dei sistemi innovativi di Pagamento, acquisisce Spotonway, il programma fedeltà digitale che mette in contatto migliaia di attività commerciali con milioni di clienti.**

***Un milione di check-in in pochi mesi, Spotonway accresce il portfolio di servizi VAS marketing di Domec.***

*Milano, 6 dicembre 2016*

Domec, azienda attiva nel mondo delle carte Prepaid, della Loyalty e del Customer engagement, ha perfezionato l'acquisizione di Spotonway, startup che ha ideato un programma di fedeltà digitale che ha riscosso un notevole successo di pubblico nell'ultimo anno.

Spotonway è il frutto della creatività e della conoscenza "on the field" di Paky Michele Russo, startupper seriale con già diverse esperienze a livello internazionale (founder & CEO di yesticket.it e wukumpra.it, consulente marketing per Groupon Thailand, International Business Developer per Rocket Internet e Head of Social Media Marketing per Lazada Thailand, società acquisita dal gigante cinese Alibaba per un valore attorno al miliardo di dollari), di Romolo Romeo (anche lui founder & COO di wukumpra.it e imprenditore in diverse aziende internazionali) e di Alessandro Ranaldi (P&G, A.T. Kearney, Ernst & Young).

**Un innovativo programma fedeltà digitale** che consente di conoscere e fidelizzare i clienti che entrano in negozio, in maniera semplice e immediata: l'esercente viene dotato di tablet, il cliente entra nel negozio e prende la carta Spotonway o scarica l'applicazione mobile (Android/iOS), quindi consuma o acquista, poi passa il codice QR della propria carta Spotonway o dell'applicazione mobile davanti la fotocamera del tablet accumulando quindi punti o riscattando immediatamente il proprio "premio".

**Un sistema unico: semplice e pratico da usare.** La registrazione è veloce. I clienti devono soltanto inserire la loro email. Non ci sono le classiche schede da compilare dei vecchi programmi fedeltà. L'esercente decide quali premi inserire e può cambiarli quando vuole.

**L'esercente** può accedere ad un pannello di controllo e vedere in tempo reale i dati sul comportamento della sua clientela, per capire se il programma è efficace. Ha inoltre accesso a informazioni demografiche e di attività del singolo cliente e può grazie alle informazioni acquisite sulla propria clientela - lanciare specifiche campagne marketing, ad esempio in occasione dei compleanni dei suoi clienti, di offerte, di eventi. Tali campagne aiutano a mantenere fedeli i suoi clienti e a riattivare coloro che non si recano in negozio da tempo, o anche a cercare nuovi clienti "locali".

**Grandi i vantaggi anche per la clientela**, che ha la possibilità di poter usare un'unica carta fedeltà o applicazione mobile per partecipare ai programmi fedeltà di tutti gli esercenti affiliati a Spotonway e non ha più bisogno di portare con sé innumerevoli carte.

Domec S.p.A.

Via Pontaccio 14 – 20121 Milano

Tel 02 47951677 Fax 02 47951688 E-mail [info@domec.co](mailto:info@domec.co)

PEC [domec@cert.fidiger.it](mailto:domec@cert.fidiger.it) CF/PI/Iscrizione al Registro delle Imprese 07624990961

Cap. Soc. sottoscritto e versato per Euro 307.689,00 R.E.A. MI -197192

*"L'acquisizione di Spotonway è strategica per il nostro programma di crescita - afferma **Antonio Sorrentino**, CEO e fondatore di Domec - in quanto arricchirà il nostro portfolio di servizi a valore aggiunto per le aziende. La semplicità d'uso e la velocità nell'acquisizione di dati sono driver importanti del successo di questo ecosistema digitale"*

*"L'operazione - aggiunge **Paky Russo**, CEO Spotonway - comporta forti sinergie di prodotto nell'offerta dei servizi a valore aggiunto in ambito fidelizzazione e pagamenti, sia per i piccoli esercenti locali che per i marchi più grandi. In particolare, la possibilità di poter far leva su un ampio database utenti profilato rappresenta un importante asset per creare alto valore aggiunto in futuro. Alla base di tutto, c'è l'unione delle competenze dei due team, entrambi affiatati e ambiziosi".*

## **Domec**

Domec è una Fintech Company attiva nel settore dei sistemi innovativi di Pagamento e della Loyalty con l'obiettivo di offrire Soluzioni e Servizi a Valore Aggiunto, quali ad esempio:

- Stored Value Card e Gift
- Carte fedeltà
- Sistemi promozionali automatizzati
- Couponing e Cash Back
- Marketplace e sistemi di Card Link Offer
- Analisi e gestione di Big Data
- Digital Wallet Privativi

a Banche, Pubblica Amministrazione, Istituti Finanziari e Centri Servizi Bancari, Operatori Telefonici e Catene di Negozi dei più svariati settori merceologici.

I servizi di Domec sono attivi dal 2014 su oltre 10 catene di negozi e siti web di rilevanza internazionale e su oltre 6.000 punti cassa. Nel 2015, dopo appena 12 mesi pieni di attività, l'azienda ha generato un giro d'affari di oltre 1 milione di Euro, confermando la crescita anche nei primi 9 mesi del 2016. In soli due anni di operatività, inoltre, la piattaforma proprietaria di Domec, sviluppata interamente presso il Centro di Ricerca e Sviluppo di Potenza in Basilicata, ha superato le 4.000.000 di transazioni On line-Real Time e proietta di chiudere il 2016 con oltre 10.000.000 di operazioni grazie ad importanti progetti attivi nel mondo delle Banche ed al lancio dello Shop "DomecGo" dedicato ai consumatori finali. [[www.domec.co](http://www.domec.co); [info@domec.co](mailto:info@domec.co)]

## **Contatti per la stampa**

Gian Maria Brega,  
Mail: [press@domec.co](mailto:press@domec.co)  
Mobile: +39 338.9020851  
Skype: gmbrega

*Ricevete questa mail perchè siete parte dei contatti stampa di Domec. I vostri dati saranno usati esclusivamente per l'invio di Comunicati Stampa attinenti all'attività di Domec.  
Per smettere di ricevere informazioni e aggiornamenti da Domec è sufficiente rispondere a questa mail digitando "CANCELLAMI".*