



DomecTM

COMPANY PROFILE

www.domecsolutions.com



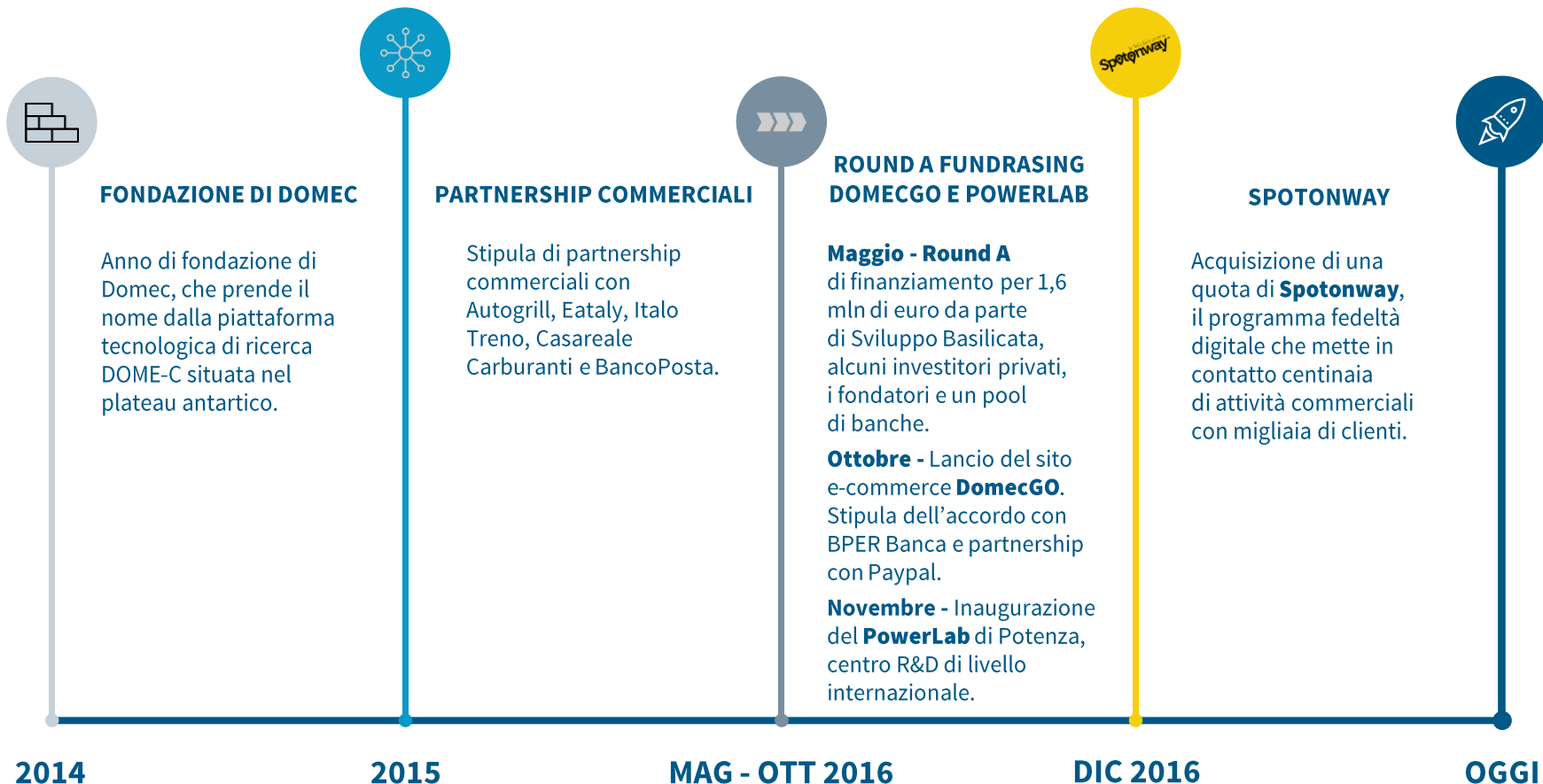
DOMEC È UNA **FINTECH COMPANY**
ATTIVA NEL SETTORE DEI **SISTEMI INNOVATIVI DI PAGAMENTO**
E DELLA **LOYALTY**.

ATTRAVERSO **DOMEC TOOLS™**, LA NOSTRA PIATTAFORMA CLOUD (PAAS) MODULARE
E FLESSIBILE, AIUTIAMO I NOSTRI PARTNER NEL PERCORSO DELLA **DIGITAL TRANSFORMATION**
E **DELL'OPEN INNOVATION**.

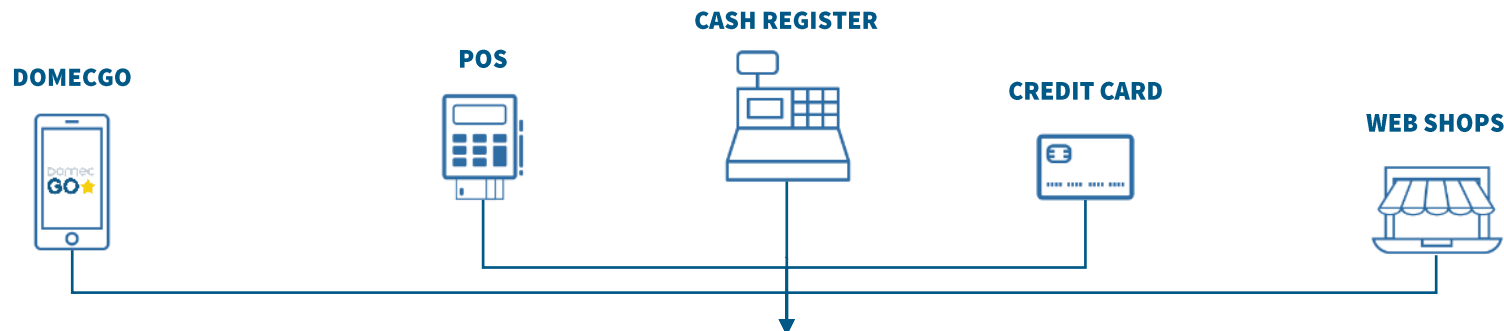


NEL 2017 DOMEK È STATA SELEZIONATA DA **CETIF-UNIVERSITÀ CATTOLICA DI MILANO** UNA DELLE FINTECH PIÙ
INTERESSANTI DEL PANORAMA ITALIANO IN AMBITO PAYMENTS, BLOCKCHAIN & DISTRIBUTED LEDGER TECHNOLOGY
E, NELL'AMBITO DEL **PREMIO MARZOTTO**, È STATA PREMIATA DA BANCA SELLA COME LA MIGLIORE **COLLABORATIVE**
FINTECH ITALIANA DELL'ANNO.

MILESTONE



SCHEMA LOGICO PIATTAFORMA DOME C TOOLS™



DOME C PUBLIC API

STORED VALUE	COUPONING	LOYALTY	CASHBACK	MARKETPLACE	PIN DISPATCHING	EXT VAS
GIFT CARD	REGALO	ABBONAMENTO	FLAT	STANDALONE	BASATO SU PAYMENT BRIDGE	E-INVOICE
VALORE FISSO	VALORE FISSO	MINI COLLECTING	OPT-IN	LEGATO A LOYALTY		CAMPAIGN MANAGEMENT
RICARICABILE	PERCENTUALE FISSA	LONG COLLECTING	SKU BASED		BASATO SU WEB SERVICE	PROXIMITY MARKETING
	INSTANT WIN	ABBONAMENTO+MC				
CARD LINK OFFERING						
VAS MANAGEMENT AND HANDLING						

REPORTING AND KPI

DATA SERVICES, ANALYTICS AND BEHAVIORAL ANALYSIS TOOLS

PRODOTTI E SERVIZI OFFERTI



DIGITAL ENGAGEMENT

Soluzioni che consentono ai nostri partner di ingaggiare nuovi clienti incentivando la frequenza di spesa e lo scontrino medio

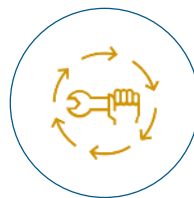
- ▶ STORED VALUE CARD
- ▶ GIFT CARD
- ▶ COUPONING
- ▶ INSTANT WIN & MGM
- ▶ PROXIMITY MARKETING



DIGITAL LOYALTY

Soluzioni per la fidelizzazione dei clienti e del trade (piani di incentivazione), per conoscere e premiare i propri clienti

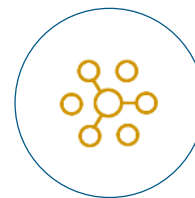
- ▶ LOYALTY PROGRAM
- ▶ PRIZE FULFILLMENT
- ▶ CASHBACK
- ▶ SPOTONWAY
- ▶ SCONTI BANCO POSTA



DIGITAL CRM

Soluzioni che aiutano i partner a definire offerte personalizzate analizzando e arricchendo le anagrafiche dei propri consumatori

- ▶ DATA COLLECTION & CLUSTERING
- ▶ CAMPAIGN MANAGEMENT
- ▶ ANALYTICS E KPI
- ▶ SOCIAL CUSTOMER CARE



DIGITAL DISTRIBUTION

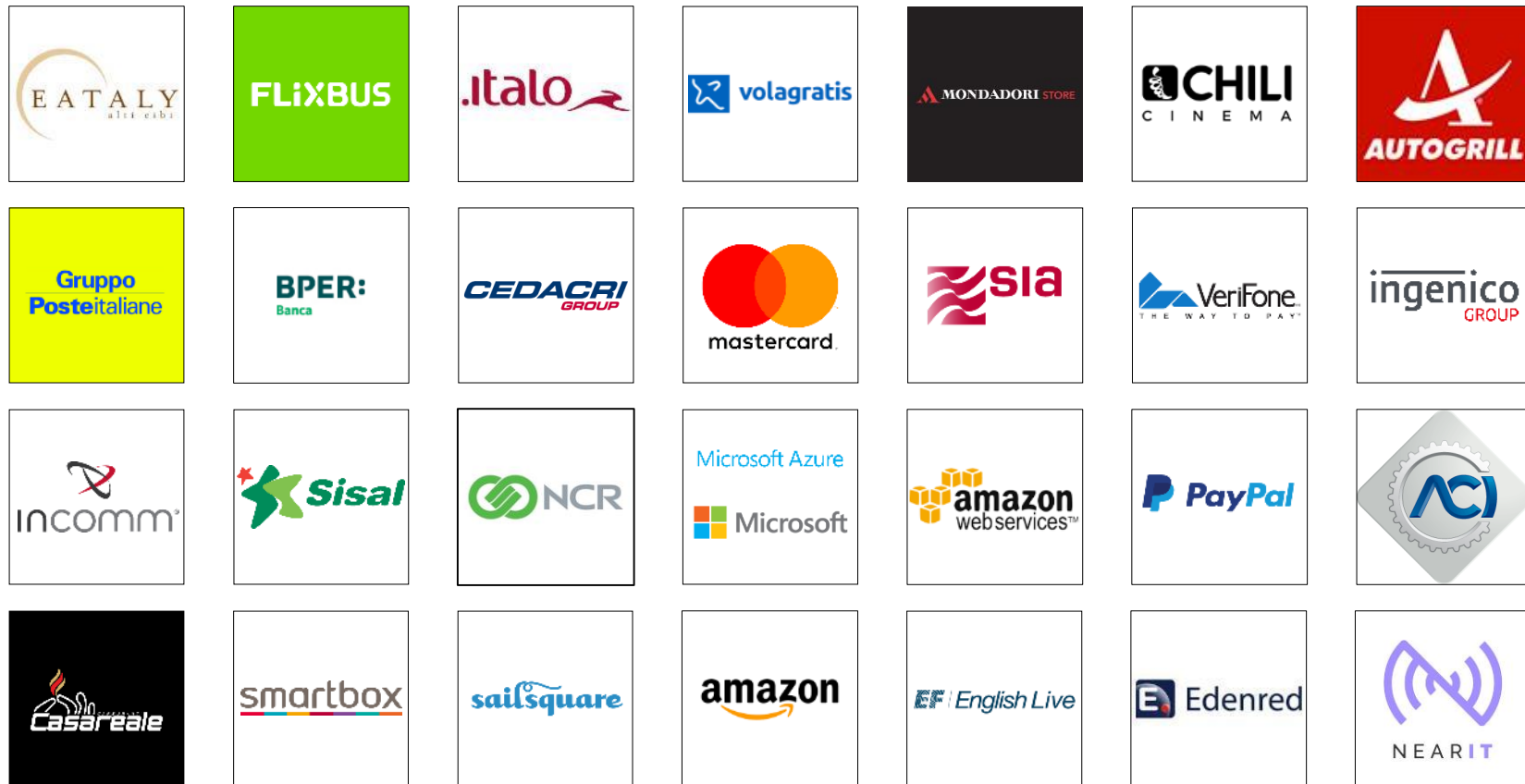
Facilitiamo l'apertura di nuovi canali di distribuzione digitale al fine di potenziare l'offerta dei nostri partner

- ▶ DOMECCO.COM
- ▶ MARKETPLACE
- ▶ GDO/GDS
- ▶ CANALI DI PROSSIMITÀ



- ▶ **FLESSIBILE:** ALTO LIVELLO DI CONFIGURAZIONE DI MODULI E ACCELERATORI DI PROMOZIONE
- ▶ **SCALABILE:** SI ADATTA ALL'AUMENTO DEI CARICHI DI LAVORO GARANTENDO PRESTAZIONI ELEVATE
- ▶ **SICURA:** RISPONDE A STRINGENTI REQUISITI DI SICUREZZA E CONFORMITÀ TRAMITE L'USO DEI PIÙ ELEVATI ALGORITMI DI CRITTOGRAFIA ESISTENTI (SHA-1 E SHA-2)
- ▶ **ACCESSIBILE:** SISTEMA PUBBLICO DI INTERFACCE DI PROGRAMMAZIONE (PUBLIC OPEN API) INVOCABILE DA REMOTO
- ▶ **MONITORABILE:** DASHBOARD DEDICATA, RAGGIUNGIBILE VIA WEB E MOBILE, PER MONITORARE LE CAMPAGNE
- ▶ **INTEROPERABILE:** I MODULI POSSONO ESSERE COMBINATI TRA DI LORO NEL RISPETTO DELLE ESIGENZE DEL PARTNER
- ▶ **SUPPORTO:** CUSTOMER CARE DEDICATO

CLIENTI E PARTNER STRATEGICI



BUSINESS CASES



**DIGITAL
ENGAGEMENT**



**DIGITAL
LOYALTY**



**DIGITAL
CRM**



**DIGITAL
DISTRIBUTION**

DIGITAL ENGAGEMENT





Vai al sito **DomecGO.com**

Alta qualità a portata di tutti

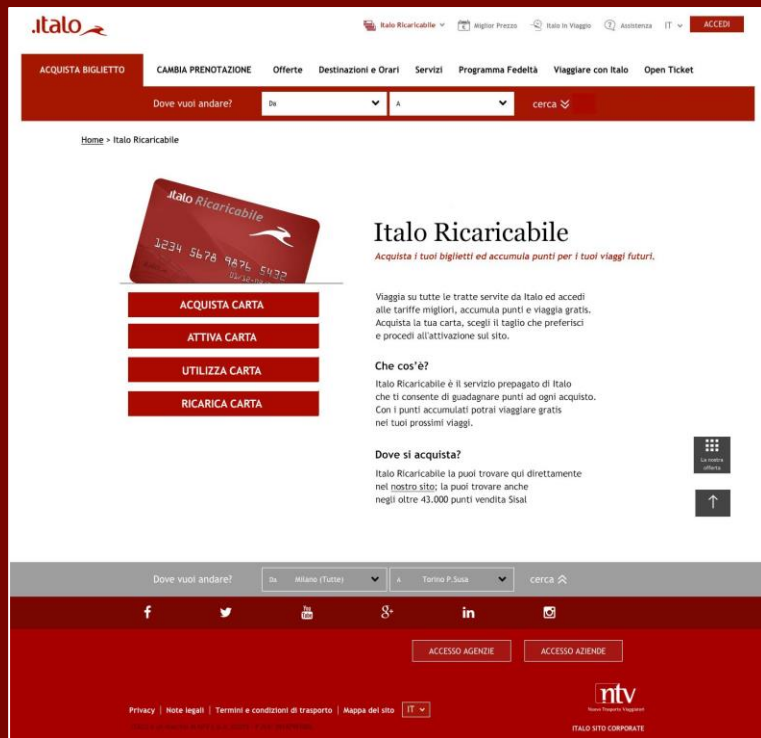
Il più grande obiettivo di Eataly è dimostrare come i prodotti di alta qualità possano essere a disposizione di tutti. **Precisamente quello che pensiamo noi di DOMEC!**

Al fine di arricchire l'offerta di loyalty verso i propri consumatori Eataly ha affidato a Domec il **processing** e la **distribuzione** della **Eataly Card** (fisica e virtuale), una carta privata di pagamento utilizzata nello Store Online di Eataly e in tutti i negozi in Italia per acquistare qualsiasi tipologia di prodotti, servizi e sconti, eventi inclusi.

La Eataly Card è disponibile in tagli fissi e variabili, ricaricabile in cassa, nello Store Online di Eataly e su DomecGO, con una procedura di registrazione estremamente semplice che consente la dematerializzazione della propria carta fisica, la visualizzazione del saldo carta e della lista delle transazioni effettuate.

Con l'ausilio della piattaforma Domec Tools™, Eataly è oggi in grado di:

- ▶ analizzare i comportamenti d'acquisto dei clienti
- ▶ lanciare azioni di marketing targettizzate
- ▶ emettere coupon e voucher sconto elettronici legati alla carta e al cluster di appartenenza del cliente
- ▶ erogare **cash back** spendibile sul circuito di accettazione fisico/online Eataly.



Valorizzare il tempo di viaggio

NTV è il primo operatore privato italiano sulla rete ferroviaria ad alta velocità, ed il primo operatore al mondo ad utilizzare il nuovo treno Alstom AGV.

NTV ha affidato a Domec il **processing** dei prodotti **Italo Ricaricabile**, **Open Ticket** e **Business Pass**.

Italo Ricaricabile è la carta prepagata di NTV con cui acquistare biglietti di Italo e accumulare punti per raggiungere gratis tutte le principali città italiane.

Per iniziare ad acquistare biglietti e guadagnare punti con Italo Ricaricabile basta connettersi all'omonima sezione del sito italotreno.it e richiedere la carta nel taglio più adatto alle proprie esigenze (30, 50 o 100 euro).





Una nuova concezione del viaggiare

Open Ticket è una iniziativa che consente di acquistare un biglietto per una determinata tratta con una riduzione fino al 30% rispetto al biglietto tradizionale e senza la necessità di specificare la data e l'orario di partenza.

Prenotando il viaggio almeno 7 giorni prima della partenza il cliente ha la possibilità di utilizzare il servizio Open Ticket per le tratte previste nell'offerta.

Open Ticket è acquistabile soltanto presso i punti vendita LIS di Lottomatica Italia. Per utilizzare il biglietto è necessario accedere al sito Italo Treno, andare sulla sezione Open Ticket e registrare il pin presente sulla ricevuta rilasciata presso il punto vendita. Una volta confermato il codice il cliente può effettuare la prenotazione della data di partenza.



Italo Business Pass *più acquisti, più risparmi!*

Italo Business Pass è la nuova offerta dedicata ai professionisti titolari di una partita IVA e alle piccole e medie imprese per incontrare le esigenze del mondo business.

Italo Business Pass è una carta, acquistabile sul sito Italotreno.it sia da desktop che da mobile, che consente di risparmiare immediatamente fino al 40% sui viaggi di lavoro effettuati con Italo!

Con Italo Business Pass è possibile comperare titoli di viaggio in tariffa Flex in ogni ambiente di viaggio, ad eccezione della Club Executive, lungo tutte le tratte del network NTV, godendo della massima disponibilità che la tariffa offre e senza bisogno di carta di credito.

La Italo Business Pass **non è nominativa** e i biglietti acquistati possono essere intestati anche ad un altro passeggero.

Oltre ad aver sviluppato questo nuovo strumento di pagamento, Domec cura l'intera gestione del borsellino elettronico privativo legato a ciascuna carta e tutte le operazioni correlate.

In questo modo i tanti business travellers, che ogni giorno utilizzano i treni Italo per spostarsi lungo il Paese, hanno ancora più vantaggi e comodità dedicati interamente alle loro esigenze.



Vai al sito Italotreno.it



Regala la libertà di viaggiare!

Lanciato nel 2013, FlixBus è un giovane operatore della mobilità che ha cambiato il modo di viaggiare di milioni di persone in Europa. Connubio unico tra start-up tecnologica, piattaforma di e-commerce e azienda di trasporti, in pochissimo tempo ha creato la rete di autobus intercity più estesa d'Europa.

Grazie a un sistema di prenotazioni semplicissimo e a una rete in continua espansione, FlixBus offre a chi viaggia la possibilità di scoprire il mondo, con un'offerta adatta a tutte le tasche. Con gli standard più elevati di comfort, sicurezza e sostenibilità, FlixBus rappresenta un'alternativa di viaggio conveniente e green.

FlixBus Italia ha scelto la struttura tecnologica e commerciale di Domec per gestire e distribuire le **Gift Card FlixBus** presso le oltre 40.000 ricevitorie **SisalPay**, i punti vendita **Mondadori Store** e lo store **DomecGO.com**.



Vai al sito **DomecGO.com**



Guarda la **Videocase**



Sentirsi bene in movimento

Autogrill è il primo operatore nel mondo nei servizi di ristorazione per chi viaggia. Presente in 30 Paesi, gestisce circa 4.200 punti vendita e opera prevalentemente all'interno di aeroporti, autostrade e stazioni ferroviarie, centri commerciali, poli fieristici, musei e altri siti culturali.

Autogrill ha affidato a Domec il processing e la distribuzione dei prodotti **Again Cafe** e **Again Ciao** e la realizzazione e gestione del sito promocard.viaggio.com per la registrazione dei consumatori.

Un progetto di ingaggio e fidelizzazione volto a:

- Sostenere azioni di up-selling e cross-selling
- Arricchire il database proprietario per attività di CRM
- Iniziare il processo di Digital Transformation

La carta **Again Cafe** è una carta prepagata di tipo abbonamento che consente l'acquisto anticipato di 10 caffè ad un prezzo scontato. Il programma prevede inoltre una procedura di registrazione semplice che consente la dematerializzazione delle carte fisiche, la visualizzazione del saldo carta (punti disponibili ed erogati) e la lista delle transazioni effettuate.

In meno di 2 anni Autogrill ha generato oltre 900.000 transazioni e la vendita anticipata di circa 1.000.000 di caffè.



Più ti fermi, più risparmi!

La carta **Again Ciao** è una carta gratuita che consente di **accumulare** punti per ogni spesa effettuata presso i punti vendita Ciao e di ricevere un bonus in euro da utilizzare su consumazioni future.

Il programma prevede inoltre una procedura di registrazione semplice che consente la dematerializzazione delle carte fisiche, la visualizzazione del saldo carta (punti disponibili ed erogati) e la lista delle transazioni effettuate.

Con l'ausilio di Domec, Autogrill ha:

- ▶ sviluppato un programma fedeltà coerente con la propria Vision commerciale e strategica
- ▶ migliorato la fidelizzazione della propria base clienti
- ▶ acquisito dati e informazioni strategiche sulla propria base clienti





Esperienza d'acquisto instore unica!

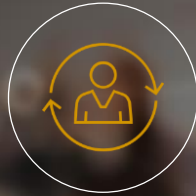
DOMEC e NearIT offrono una versatile e **user-friendly B2B web-based service platform**, in grado di creare un ponte tra online e offline.

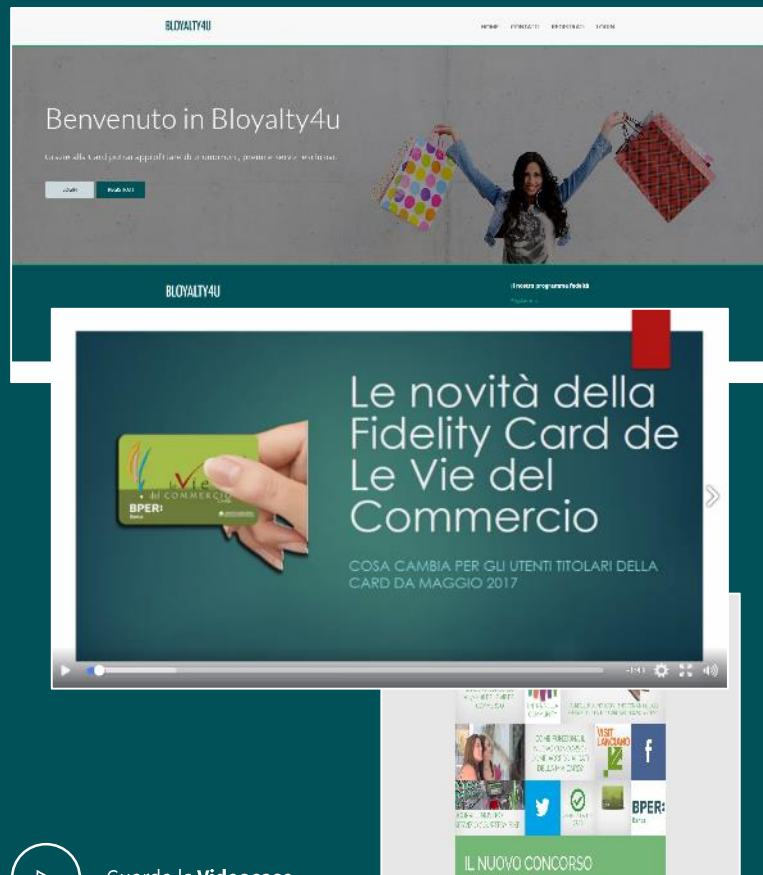
I Partner, dopo l'integrazione del nostro **SDK proprietario nella loro mobile app**, possono contare su Domec per inviare contenuti coinvolgenti e contestuali a utenti profilati, mentre ottengono dati su come loro interagiscono con Geo-fencing, BLE Beacons, Push Notifications, WiFi, Digital Signage, Couponing System e Telemetria.

Tre facili step per creare la campagna perfetta:

1. Selezionare tutti gli utenti o quelli di uno specifico target: **Tutte le donne tra i 18 ed i 30 che hanno acquistato prima a Shoeworld.**
2. Selezionare il vantaggio da una varietà di soluzioni: Per esempio un **coupon 2x1 coupon riscattabile al POS.**
3. Selezionare tra diversi trigger: Quando il **target users è all'interno dei 10mt.**

DIGITAL LOYALTY





Bloyalty4u. Abbiamo unito BPER ai suoi clienti creando un programma di loyalty unico.

Siamo partiti da un'esigenza espressa di BPER: accrescere la **relazione di valore** tra clienti **BPER** e **Territorio**. L'abbiamo coniugata fornendo degli strumenti di loyalty utili a sostenere azioni di co-marketing.

Il risultato è stato il lancio di un primo programma di loyalty territoriale, **LE VIE DEL COMMERCIO di Lanciano**, caratterizzato dalla **Loyalty Card Le Vie del Commercio**, attraverso il quale vengono veicolate le attività commerciali.

Attualmente il servizio è operativo su circa 40 esercizi commerciali e, nei prossimi mesi, verrà esteso a migliaia di punti vendita in altri comuni italiani serviti da BPER Banca.

Attraverso la realizzazione di una applicazione proprietaria installata sui terminali POS di pagamento, Domec gestisce i sistemi di Loyalty-Payment della Banca basati sui moduli **Cash Back** e **Instant Win**.

Ha inoltre sviluppato il sito **bloyalty4u.it** che consente ai clienti di registrarsi al programma e di controllare saldo e movimentazioni.



Guarda la **Videocase**

DIGITAL LOYALTY: (POMPE BIANCHE) - CASAREALE FIRST CARD



Solo per numeri Uno!

Soluzione pensata per il mercato delle Pompe Bianche (oltre 5.000 solo in Italia) che vogliono avviare azioni e programmi di Digital Transformation con limitati budget di investimento.

Il Gruppo Casareale Carburanti commercializza una vasta gamma di prodotti petroliferi che soddisfano tutte le esigenze della clientela. Il Gruppo gestisce diversi punti vendita di proprietà in provincia di Bari.

Casareale ha espresso l'esigenza di creare un programma di fidelizzazione fortemente **caratterizzato e personalizzato**.

Il risultato è stato lo sviluppo e il lancio di **First Card**, un programma di loyalty veicolato attraverso una carta gratuita che, utilizzata presso uno dei Touch Point presenti all'interno della stazione di servizio, consente di accumulare punti per ogni euro di carburante acquistato e di convertirli in denaro al fine di rifornirsi presso le stazioni di servizio Casareale.

Domec ha sviluppato la app **First Card Casareale**, dedicata ai consumatori finali, la app **First Card Merchant** per la gestione del programma, il sito vetrina **firstcard.it** per consentire la registrazione dei clienti, la dematerializzazione della carta, la visualizzazione del saldo carta e della lista transazioni.

In meno di un anno dal lancio sono state effettuate oltre **300.000** transazioni sulla piattaforma Domec Tools™.



Vai al sito **FirstCard.it**



Traccia i rifornimenti della tua Flotta

Il programma di loyalty **First Card**, è stato inoltre esteso alle aziende di trasporto. Domec ha infatti sviluppato il servizio **First Card Fuel Truck** che, attraverso l'utilizzo dello stesso sistema, consente alla Catena di gestire, in una modalità End to End comprensiva anche della fatturazione elettronica, le Carte Carburanti distribuite ai clienti aziende e partite Iva.

La **First Card Fuel Truck** è una carta a plafond precaricato dedicato alle aziende di trasporto che hanno necessità di monitorare i rifornimenti effettuati dai propri dipendenti.

1. Ciascun autista riceve una carta, con un importo precaricato da utilizzare per il pagamento dei rifornimenti.
2. A ogni operazione il plafond viene decurtato fino a esaurimento del credito.
3. Le operazioni di spendita vengono registrate tramite l'utilizzo di un tablet, su cui è stata installata un'apposita app sviluppata da Domec, che consente la registrazione della firma dell'autista ad ogni rifornimento.
4. Accedendo al sito **firstcard.it** l'azienda cliente è in grado di visualizzare il plafond di ogni singola carta.
5. A fine mese, una volta ricevuta la somma attesa, Casareale riattiva il plafond aziendale.



Vai al sito **FirstCard.it**



Vantaggi Esercente

- ▶ Semplice e immediato (registrazione veloce)
- ▶ Personalizzabile
- ▶ Database e statistiche clientela per invio DEM profilate
- ▶ Visibilità sulla mobile app Spotonway

Vantaggi Cliente

- ▶ Semplice e veloce
- ▶ carta fedeltà universale
- ▶ servizio di geo-localizzazione per scoprire gli esercenti affiliati a Spotonway

Spotonway L'innovativo programma fedeltà digitale!

Spotonway è l'innovativo programma fedeltà digitale che consente facilmente di conoscere e fidelizzare i clienti che entrano nel punto vendita.

Il programma consente all'esercente di crearsi:

- ▶ una raccolta punti indirizzata al cliente finale per riscattare premi
- ▶ un database della propria clientela su cui poter lanciare campagne marketing profilate

Le caratteristiche principali del programma sono:

- ▶ un'unica carta fedeltà utilizzabile per ogni punto vendita aderente al circuito Spotonway (il cliente si registra una sola volta)
- ▶ Punti utilizzabili soltanto presso lo stesso punto vendita dove sono stati accumulati
- ▶ I premi del programma fedeltà sono determinati dall'esercente, a seconda delle sue preferenze (investimento a suo carico)

Il servizio è operativo con oltre 100.000 clienti finali attivi e con più di 1.000.000 di check-in effettuati.

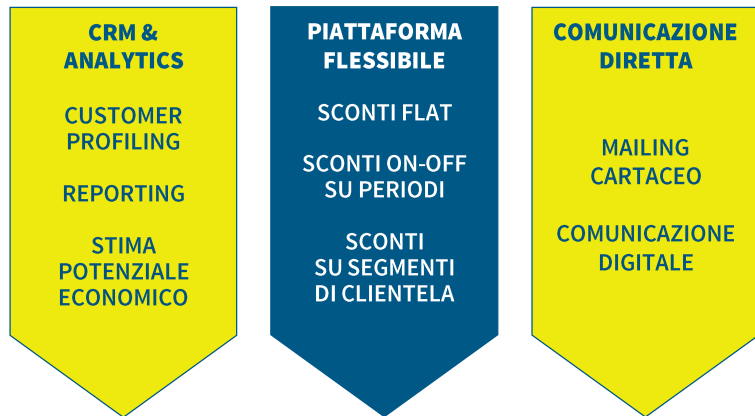


Vai al sito [Spotonway.com](https://www.spotonway.com)

DIGITAL LOYALTY: SCONTI BANCO POSTA



PER I MERCHANT ADERENTI SCONTI BANCO POSTE OFFRE:



Il modo migliore di potenziare il tuo business

Sconti BancoPosta è il programma di Cash Back più grande d'Europa con oltre 20 milioni di clienti e oltre 30 mila merchant aderenti.

Il programma premia i clienti che effettuano i propri acquisti con carte Bancoposta presso i merchant convenzionati.

Domec è partner di Poste Italiane nella gestione di una parte della filiera di Sconti BancoPosta. In particolare si occupa della contrattualizzazione dei merchant, della fatturazione e della relativa copertura finanziaria degli sconti erogati dai merchant.

Domec ha, inoltre, sviluppato un sistema innovativo per la gestione delle attività di On-boarding dei punti vendita.

Unitamente a Poste Italiane, inoltre, Domec sviluppa sui merchant del Programma attività di marketing e di engagement per stimolare la continua crescita del programma

DIGITAL CRM





Nuovo Italo Più. Chi meglio viaggia, più viaggi vince!

Italo Più è il programma fedeltà di Italo che permette ai viaggiatori di accumulare punti a ogni viaggio, in base alla tratta, all'ambiente di viaggio e all'offerta commerciale acquistata, e di beneficiare da subito di numerosi vantaggi: biglietti premio, upgrade di classe, e promozioni dedicate. Punti extra possono essere accumulati acquistando i servizi offerti dai partner Italo Più.

Domec ha realizzato la nuova piattaforma CRM dedicata ai viaggiatori di Italo Treno, progettata con l'obiettivo di incentivarne la fidelizzazione e offrire un servizio di customer care sulla base delle abitudini di consumo, con offerte calibrate sui comportamenti.

DIGITAL DISTRIBUTION





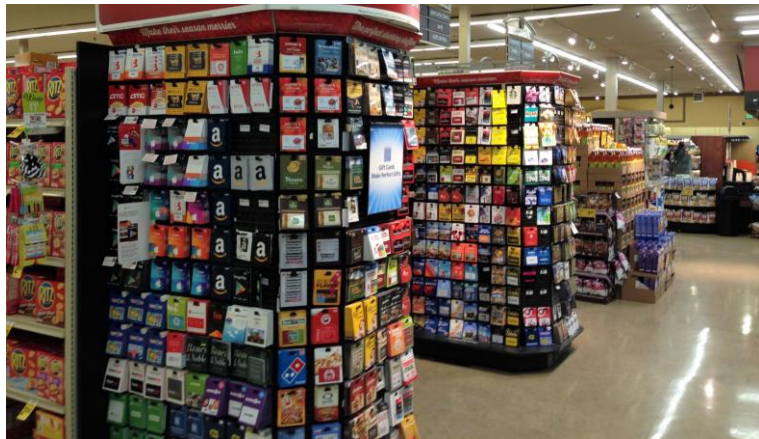
DomecGO

DomecGO.com è il sito e-commerce di Domec che consente, in modo semplice e veloce, di acquistare carte regalo, biglietti, cofanetti ed altri interessanti servizi alle migliori condizioni di mercato.

DomecGO.com è anche lo strumento messo a disposizione dei clienti di Domec (ad es. Eataly) per associare le proprie carte ed essere aggiornati in tempo reale sullo stato della carta, verificare le transazioni effettuate e ricevere in tempo reale offerte e promozioni (es. ricarica la carta e riceve 10 euro in omaggio).

Su DomecGO.com sono attualmente disponibili più di 100 prodotti dei migliori brand digitali e fisici e, solo per il mondo BtB, anche i **Codici iTunes**.





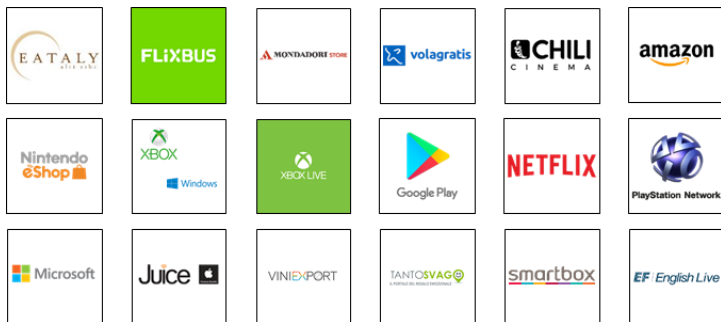
Nuovi canali di distribuzione digitale

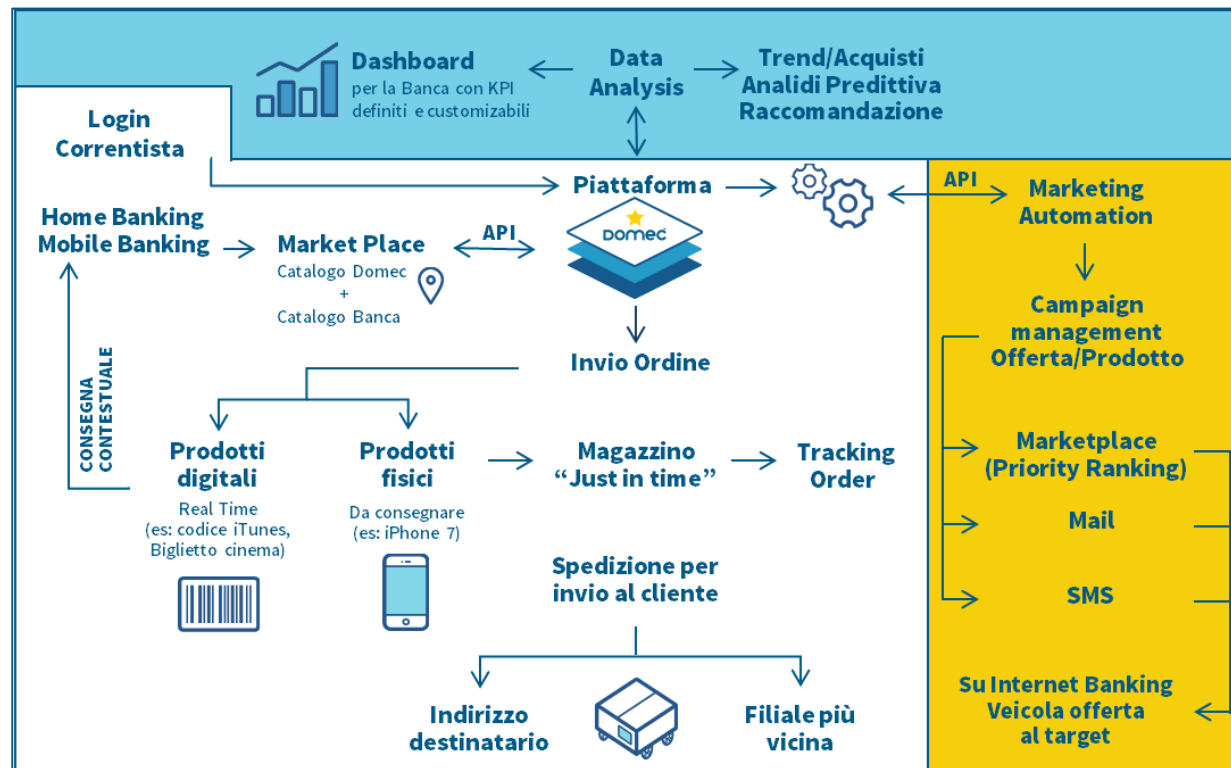
Facilitiamo l'apertura di nuovi canali di distribuzione, senza la necessità di sviluppo da parte del cliente, in quanto agiamo attraverso una semplice integrazione con la piattaforma Domec Tools™ che a sua volta agisce da centro stella verso i canali elettronici attuali o futuri.

Domec è partner di **SisalPay** per la commercializzazione di beni e servizi digitali sulle oltre 40.000 tabaccherie e ricevitorie collegate.

In forza dell'integrazione tra la piattaforma di pagamento di SisalPay e la piattaforma Domec Tools™, Domec distribuisce diversi prodotti tra cui Flixbus, Volagratis e Mondadori.

La piattaforma Domec Tools™ è inoltre integrata con i sistemi di cassa di **Mondadori**, che conta oltre 600 punti vendita dislocati su tutto il territorio nazionale.





Marketplace

È una **vetrina digitale** dedicata ai clienti attraverso la quale una Banca può arricchire la propria offerta commerciale e aumentare i profitti fidelizzando la base cliente.

Altri operatori, come Facebook, hanno già attivato con successo strumenti simili. Grazie alla soluzione offerta da Domec, la Banca può lanciare il proprio Marketplace in tempo ristretto e senza ingenti investimenti.

Ad oggi la soluzione Domec è integrata con i sistemi di Core-Banking di Cedacri, uno dei centri servizi bancari più grandi in Italia.

Sul Marketplace sono attualmente disponibili più di 100 prodotti dei migliori brand digitali e fisici e, solo per il mondo BtB, anche i **Codici iTunes**.

YOUR DIGITAL TRANSFORMATION

www.domecsolutions.com

DOMEC SPA

Milano

Via Pontaccio 14

Roma

Via Po 4

Potenza

Via Centomani 11

Tel: +39 02 47 95 16 77

Fax: +39 02 47 95 16 88

www.domecsolutions.com

info@domecsolutions.com

DOMEC SOLUTIONS SPAIN SL

Valencia

Micer Masco 42 Entlo. 10

Tel: +34 96 36 87 132

www.domecsolutions.com/es/
