



DomecTM
The Loyalty Payment company

Uno sguardo concreto alle nostre soluzioni

www.domecsolutions.com

About Domec

who



Siamo una Collaborative FinTech Company attiva nel settore della **digital loyalty e dei sistemi innovativi di pagamento.**



Headquarter in **Italia** (Milano, Roma, Potenza) con sales unit in **Spagna e UK.**

what

Grazie a **Domec Tools™**, la piattaforma cloud SaaS proprietaria Domec, supportiamo i nostri Partner nel percorso dell'**innovazione dei pagamenti** attraverso un'offerta unica e onnicomprensiva di **Servizi a Valore Aggiunto** legati alle transazioni.

Offriamo ai nostri Partner anche:

- **Supporto Legale**
- **Premi e Logistica**
- **Creatività e Media Planning**
- **Customer care**
- **Affiliazione dei merchant ai programmi**

how



CeTIF Partner 2019
Università Cattolica



Gaetano Marzotto
Award 2017



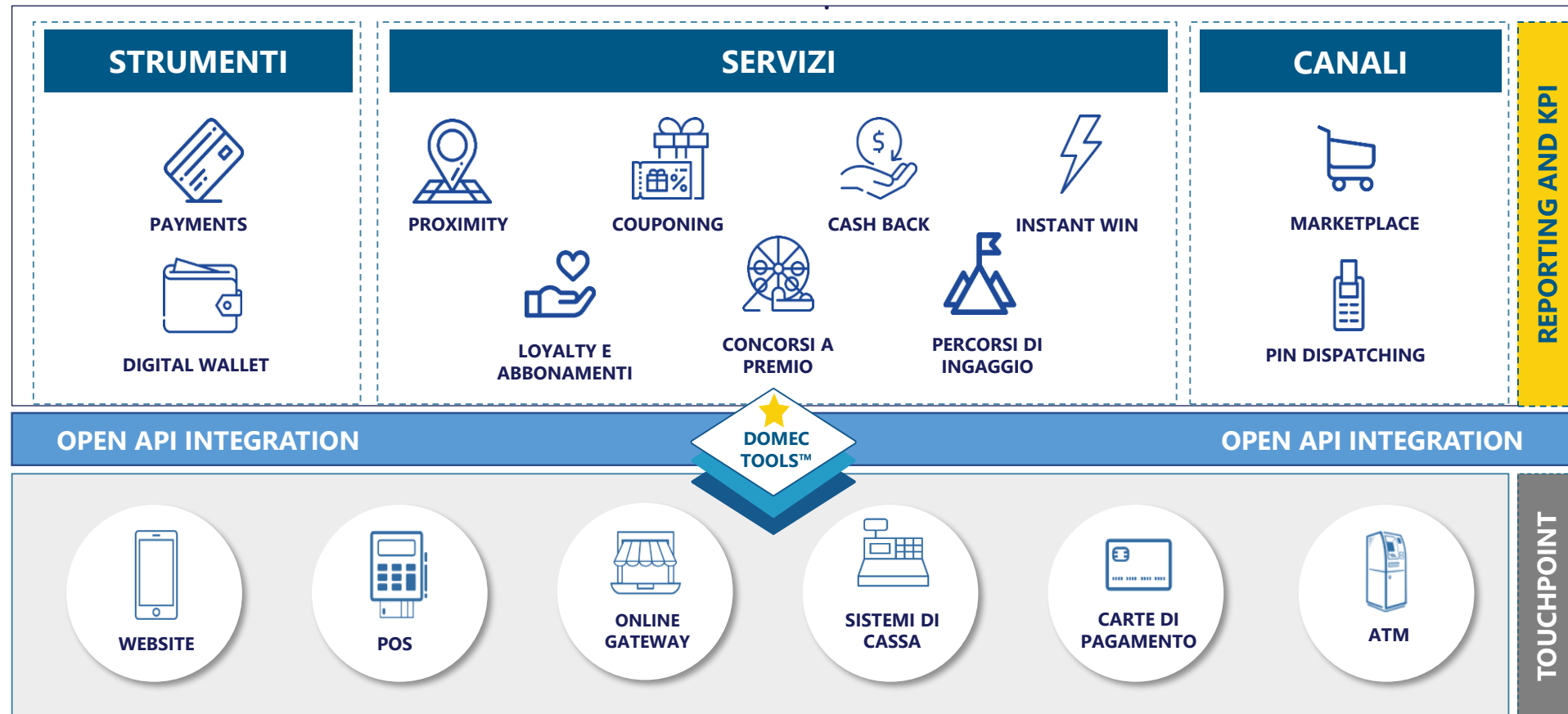
5 Stars Early Metrics
Evaluation



Quality Certification
ISO 27001:2017

Piattaforma Domec Tools™

Domec Tools™ attraverso un sistema di **API Rest** è in grado di erogare i propri servizi su differenti **touchpoint**.



Flessibilità nelle soluzioni di loyalty e pagamento

Carte di Pagamento

Carte di pagamento brandizzate (Gift Card, Closed o Open Loop) utilizzabili in circuiti commerciali definiti dal Partner.



Percorsi di Incentivazione

Attività attraverso le quali si incentivano i clienti a compiere delle azioni specifiche per ricevere uno o più premi.



Smart Couponing

Sconti in percentuale o a valore fisso, emettibili a fronte di acquisti o altri comportamenti virtuosi.



Cash Back Privativo

Denaro restituito al cliente, a fronte di acquisti effettuati in determinati esercenti, da poter riprendere negli stessi.



Wallet Digitale

Insieme di borsellini in grado di incorporare valute e valori di differenti tipologie (punti, crediti, voucher ecc.).



Instant Win

Concorsi ad estrazione istantanea, che avvengono automaticamente a fronte di una azione abilitante da parte dell'utente (es. transazione).



Loyalty e Incentive

- Accumulo punti con catalogo digitale;
- Accumulo punti con riscatto obbligato a raggiungimento soglia.



Pin Dispatching

Sistemi per la distribuzione e commercializzazione capillare sul territorio di voucher e gift card digitali (es. attraverso punti Sisal).



Proximity Marketing

Strumenti in grado di ingaggiare i clienti nei dintorni di specifici punti di interesse (es. punti vendita) con dei messaggi ad hoc.



Marketplace

Piattaforme di e-commerce full service da poter integrare sui sistemi del partner tramite API. Declinabili a progetti welfare e/o incentive.

Qualche numero

+100%

Crescita netta %
2019 vs 2018

ITA, ESP, FRA, UK

Attuali business
Mercati attivi

100k

Punti vendita integrati
50k già pronti per il Pin
Dispatching

+5M

Numero di carte gestite
Ultimo anno

+20M

Numero Transazioni gestite
Ultimo anno

+20M€

Volume transazioni gestite
Ultimo anno

Best Practices



Esigenza

Implementare un **programma di loyalty geolocalizzato**, per rafforzare il rapporto tra la Banca ed i commercianti del consorzio Le Vie del Commercio di Lanciano (titolari di conto BPER) e tra i commercianti ed i loro consumatori finali.

Soluzione

- Sviluppo e installazione dell'app **Bloyalty4u** sui terminali POS dei negozi interessati, in grado di erogare **cash back** (verticale sul consorzio) e **instant win** ad ogni transazione effettuata dai clienti.
- Sviluppo del portale **bloyalty4u.com** su cui clienti, commercianti e Banca possono monitorare le proprie attività.

Sconti BancoPosta – Poste Italiane



Esigenza

Aumentare il numero di esercizi commerciali (di differenti settori) affiliati al programma di **cash back più grande d'Europa** e **gestirne la corretta reportistica** e fatturazione.

Soluzione

Sviluppo di un **sistema automatico** in grado di attivare nuovi commercianti e gestire la **fatturazione settimanale** relativa alle transazioni. È stato implementato anche un sistema di automation in grado di garantire l'**on-boarding automatico** dei merchant al fine di stimolare la continua crescita del programma.

Eataly Card - Eataly



Esigenza

Stimolare la fidelizzazione dei clienti (numero di scontrini medi) e flusso di cassa positivo per l'azienda attraverso un nuovo strumento di pagamento.

Soluzione

- Strumento in grado di essere **venduto e ricaricato online e offline** con differenti metodi pagamento;
- Erogazione di **cash back** (a fronte di acquisti con card) spendibile nel circuito Eataly fisico o digitale;
- **Estensione dei benefici** ad altre customer base di interesse (es. Enel Mia).



Esigenza

- **Coinvolgere i clienti iscritti** al programma Italo Più
- Aumentare il **valore della relazione** con i clienti stessi
- Supportare azioni di **up-selling** e **cross-selling**

Soluzione

Domec ha supportato NTV nella costruzione della nuova **piattaforma Loyalty** dedicata ai viaggiatori di Italo, progettata per incoraggiare la fedeltà e offrire assistenza ai clienti in base alle loro abitudini, con offerte calibrate sul comportamento di acquisto anche su piattaforme di partner esterni.

Italo Business Pass – Italo Treno



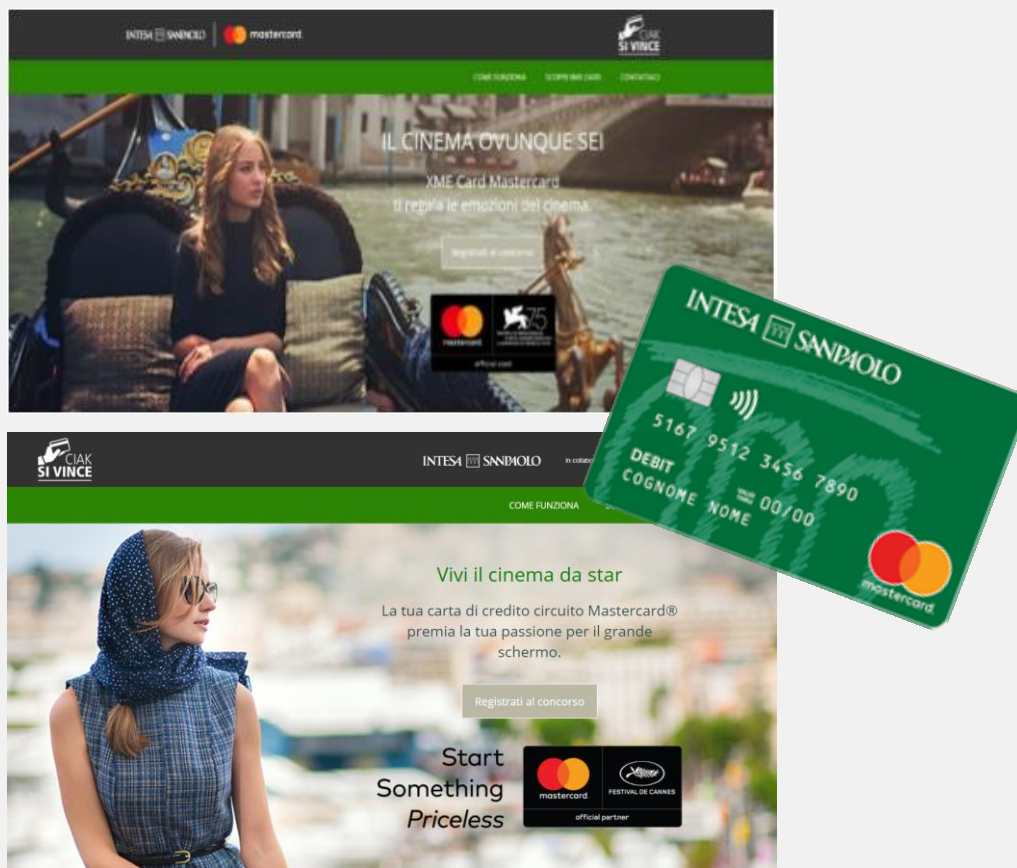
Esigenza

Lanciare un nuovo prodotto orientato al target Business, con la possibilità di **gestire end to end** (dall'erogazione alla movimentazione del credito fino alla ricarica), ed in completa autonomia, tutte le fasi dell'utilizzo dello strumento.

Soluzione

Sviluppo di un **nuovo strumento di pagamento privato prepagato** che dà la possibilità alle aziende o ai titolari di Partita IVA di acquistare in maniera flessibile (ed a prezzi scontati) viaggi per i propri collaboratori.

Ciak si Vince – Intesa Sanpaolo



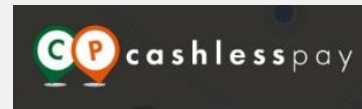
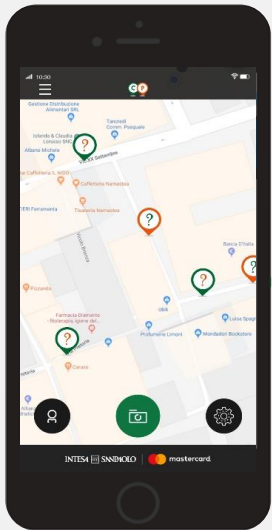
Esigenza

"Ciak Si Vince" è un concorso a premi proposto da Intesa Sanpaolo in collaborazione con Mastercard finalizzato a **incentivare i possessori** della XME Prepaid Card all'utilizzo in diversi ambiti.

Soluzione

La soluzione progettata per Ciak si Vince prevede una piattaforma che consente ai titolari **di XME Card** (opportunamente suddivisi in cluster) di registrarsi in modo semplificato e di partecipare a missioni, al superamento delle quali possono ottenere premi. È prevista anche una super estrazione finale per i titolari carta più virtuosi e attivi.

Cashless District – Intesa Sanpaolo



Esigenza

- Ingaggiare gli utenti attraverso **vantaggi geolocalizzati**
- Fidelizzare i commercianti (clienti della Banca) con strumenti innovativi idonei a **promuovere il loro business**

Soluzione

Un solo programma di **loyalty** e **geofencing**, con due differenti app:

- **My Smart Promo**, dedicata agli esercenti, per creare delle campagne promozionali da indirizzare ai clienti
- **Cashless Pay**, dedicata ai clienti finali, per permettere di catturare (e poi redimere) i voucher in realtà aumentata presenti nei dintorni di negozi abilitati, che li avevano emessi.

Pin Dispatching - DAZN



DAZN

SisalPay

Codice: **domec1m**

Importo: **€ 9,99 ***
* IVA 22% inclusa

Nr. serie: 13282137
Scadenza: 31/07/20

TID: 000005549423851
DATA: 02/08/19 12:43:46 RM4817A

NON APPLICABILI LE CONDIZIONI RIPORTATE SUL RETRO
Modalità di pagamento: in contanti
Per attivare il tuo codice DAZN

1. Vai su www.dazn.com/redeem
2. Inserisci il codice stampato sulla ricevuta Sisalpay nell'apposito spazio e clicca su "APPLICA"
3. Segui le istruzioni sullo schermo per ricaricare il tuo account o crearne uno nuovo
4. Scarica la nuova App DAZN da qualsiasi App Store e accedi usando i tuoi dati per guardare gli eventi sportivi che preferisci su dispositivi mobili, console di gioco o TV connessa ad Internet!

Per fruire del servizio è necessario avere un account DAZN o crearne uno nuovo, avere uno dei dispositivi abilitati e un accesso a Internet. Termini e condizioni del servizio DAZN su www.dazn.com. Questo codice prepagato è stato emesso da Perform Investment Ltd ed è attivabile entro un anno dalla data acquisto. Termini e condizioni di utilizzo di questo codice prepagato su <https://my.dazn.com/help/where-to-buy-a-gift-code>

Grazie per aver acquistato un codice DAZN.
Scegliendo il codice da 12 Mesi pagherai 99,99€ anziché 119,00€ (equivalente a 12 mesi con rinnovo mensile).
Vivi un anno di sport con DAZN!

dal 1 agosto 2019

**Domec e DAZN:
arriva il fischio
d'inizio su SisalPay.**

Powered by
domec

Esigenza

Ampliare la rete commerciale e aprire nuovi canali di vendita in grado di distribuire **pin** su canali di prossimità che potessero permettere ai clienti di pagare in contanti.

Soluzione

DAZN ha scelto Domec come partner tecnologico e commerciale per gestire e distribuire **i codici prepagati** da 1,3,6 e 12 mesi in Italia (attraverso i 40,000 punti SisalPay).

Pin Dispatching - Flixbus



Esigenza

Flixbus cercava un partner per la **distribuzione dei pin** su canali di prossimità che potessero permettere ai clienti di pagare in contanti.

Soluzione

Flixbus ha scelto Domec come partner tecnologico e commerciale per gestire e distribuire i **Flixbus Vouchers e Gift card** in Italia (attraverso i punti SisalPay e i Mondadori Store) e in Francia (attraverso il network Logista).

Domec è responsabile anche della distribuzione digitale dei voucher tramite DomecGO.com e Sixthcontinent.it.

Cuore Rossonero – AC Milan



Esigenza

Supportare l'emissione delle carte **Cuore Rossonero** nonché l'allargamento di benefici dedicati ai titolari delle stesse, ad esempio:

- Acquistare l'abbonamento
- Modificare il nominativo dei titolari dell'abbonamento
- Godere di un listino prezzi speciale durante la stagione
- Approfittare delle prevendite
- Sconto del 10% sul merchandising

Soluzione

Domec con le sue competenze tecniche consente di **automatizzare il processo KYC** con una profonda interazione con il programma di fidelizzazione legato alle carte.

First Card - Casareale



Esigenza

Costruire un percorso innovativo di fidelizzazione della clientela.

Soluzione

First Card è un programma loyalty basato su **cash back**: per ogni singolo rifornimento di carburante un guidatore guadagna punti che possono essere trasformati in litri di benzina.

Domec ha sviluppato l'**app First Card Casareale**, dedicata agli utenti finali, la **First Card Merchant app**, dedicata alla gestione del programma, e **Firstcard.it** il sito vetrina per consentire la registrazione del cliente, la visualizzazione del saldo della carta e l'elenco delle transazioni.



Esigenza

ACI, nell'ambito dello sviluppo del Programma di fidelizzazione dei propri clienti, si è rivolta a Domec per **rafforzare il circuito** di agenzie convenzionate e dare maggior impulso agli acquisti dei Soci con l'utilizzo della tessera ACI presso i partner sia locali che nazionali.

Soluzione

Domec ha sviluppato un programma **instant win** (collegato al concorso **ACI Vinci Subito**) integrato su tutti i singoli terminali presenti nelle delegazioni ACI d'Italia, da cui si sviluppavano due estrazioni automatiche: una dedicata ai **consumatori finali** ed una dedicata all'**agenzia** stessa.

100% Mutualità – CAMA Sodel



Esigenza

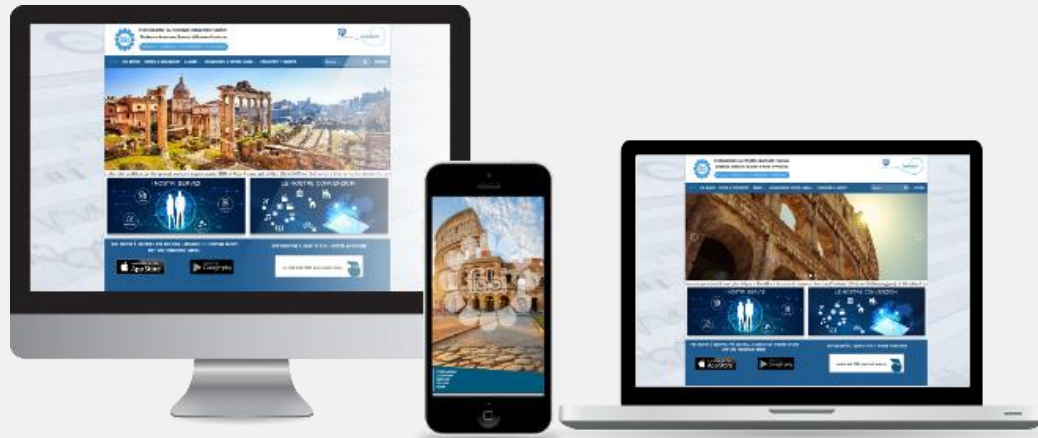
CAMA, società di mutuo soccorso, era alla ricerca di un partner **tecnologico e finanziario** per la creazione di una carta di pagamento, attraverso cui offrire una serie di vantaggi ai titolari.

Soluzione

100% Mutualità è la **carta conto** dedicata ai soci CAMA, che consente di beneficiare di servizi finanziari specifici per loro. Domec ha supportato CAMA nello:

- **sviluppo della piattaforma digitale** dedicata ai titolari
- **creatività dei materiali** (piattaforme e carte)
- **sviluppo di ulteriori servizi finanziari** correlati alle carte.

App Mobile e Portale Web - FABl



Esigenza

FABl Roma, delegazione regionale della Federazione Autonoma Bancari Italiani, era alla ricerca di un partner per la creazione delle **piattaforme tecnologiche** in grado di comunicare ed erogare una serie di vantaggi per gli iscritti.

Soluzione

Domec per FABl Roma ha sviluppato **sito web + app mobile** che consentono ai membri di:

- essere aggiornati sulle **notizie sulle banche di riferimento**
- scaricare **materiali esclusivi e benefici** per loro
- estendere i benefici attraverso attività di **member get member**.



Esigenza

Creare e gestire per il parco alimentare più grande d'Italia:

- **Le carte private ricaricabili**
- **Le carte regalo**
- **Le carte per i dipendenti**

Soluzione

Fico Eataly World ha digitalizzato i suoi punti cassa e ha deciso di affidarsi alla tecnologia Domec per migliorare l'esperienza di acquisto dei propri clienti grazie alla creazione della **CARTA FICO PREPAGATA**: una carta di pagamento con un saldo prepagato che può essere speso all'interno del parco stesso.



Esigenza

- Sostenere azioni di **up-selling e cross-selling**
- Ingaggiare i clienti ed accrescere **il valore della relazione**
- Arricchire il database proprietario di informazioni comportamentali utili per successive attività di **marketing**.

Soluzione

Again Cafè è una **carta prepagata ad abbonamento** che consentiva l'acquisto anticipato di 10 caffè ad un prezzo scontato. In meno di 2 anni Autogrill ha generato oltre **900.000 transazioni** e la vendita anticipata di circa **1.000.000 di caffè**.

Again Ciao - Autogrill



Esigenza

- Accrescere il **valore delle relazioni con i propri clienti**
- Arricchire il database con info utili per successive attività di **CRM**.

Soluzione

Again Ciao è una carta gratuita che consentiva di accumulare punti per ogni spesa effettuata e di ricevere un bonus in euro da utilizzare su consumazioni future.

Con l'ausilio di Domec, Autogrill ha:

- sviluppato il **programma fedeltà** correlato alla carta
- **aumentato il tasso di ritorno** della base clienti
- **acquisito informazioni** comportamentali dei propri clienti.

Le nostre collaborazioni



Perché Domec

Servizi a supporto

Software & Hosting

La nostra infrastruttura tecnologica permette di gestire al meglio le operazioni richieste da ogni singola manifestazione in un ambiente sicuro e indipendente ed offrire dei report puntuali.

Regolamenti e Legal

Dalla nostra esperienza nel campo delle manifestazioni a premio abbiamo instaurato partnership con agenzie di supporto legale che ci permettono di coprire a 360° le necessità del cliente.

Customer care

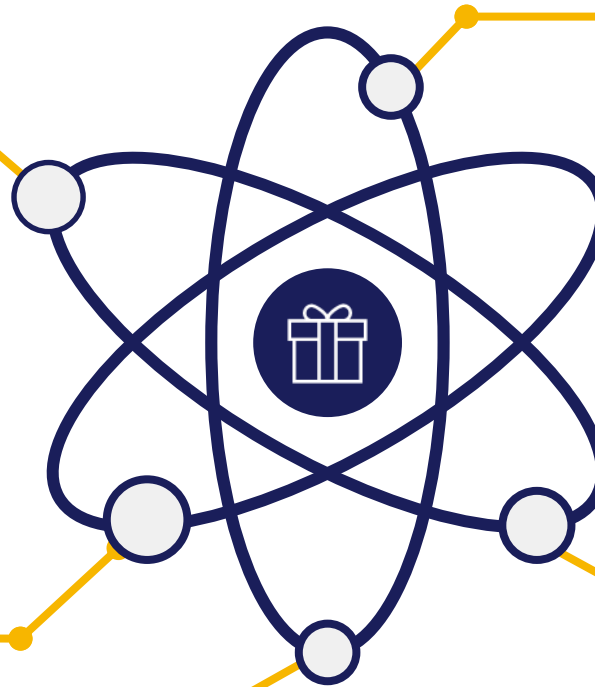
La nostra segreteria è in grado di supportare anche 7/7 lo svolgimento delle manifestazioni.

Premi & Logistica

Grazie alle partnership già attive grazie al nostro marketplace proprietario DomecGO, siamo in grado di mettere a disposizione un catalogo prodotti digitali di prim'ordine.

Creatività & Planning

Grazie al nostro team creativo possiamo realizzare per te tutta la campagna di comunicazione legata alla manifestazione con la relativa pianificazione.



Grazie.



DOMEC SPA

Milano

Via di Porta Tenaglia 4

Roma

Viale Liegi 41

Potenza

Via della Tecnica 18

T: +39 02 47 95 16 77

F: +39 02 47 95 16 88

E: info@domecsolutions.com

W: www.domecsolutions.com

DOMEC SOLUTIONS SPAIN SL

Valencia

Micer Masco 42 Entlo. 10

T: +34 96 36 87 132

E: info@domecsolutions.com

W: www.domecsolutions.com/es/

