



DomecTM
The Loyalty Payment company

Company Profile

www.domecsolutions.com

Chi siamo



Siamo una **Collaborative FinTech Company**
dal cuore italiano ma dall'approccio multinazionale,
che sviluppa tecnologie innovative nell'ambito dei
sistemi di pagamento e dei **servizi a valore**
aggiunto a questi collegati.



Le tappe fondamentali



2014

Fondazione Domec

Anno di fondazione di Domec, che prende il nome dalla piattaforma tecnologica di ricerca Dome-C situata nel plateau antartico.



2016

Round A di Finanziamento

Round A di finanziamento per 1,6 mln di euro da parte di Sviluppo Basilicata, alcuni investitori privati, i founder e un pool di banche.



2016

Inaugurazione PowerLab

Inaugurazione del PowerLab di Potenza, centro R&D di livello internazionale.



2017

Apertura Domec Spain

Apertura di Domec Spain, nostra filiale spagnola, da subito inserita nel programma di accelerazione di Bankia Fintech.



2018

Distribuzione in Francia

Inizio della distribuzione prodotti digitali nel mercato francese attraverso partnership con player locali.



2019

Ingresso nel mercato Uk

Ingresso all'interno del gruppo FinTech Omnio con sedi in Uk e Lussemburgo.

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

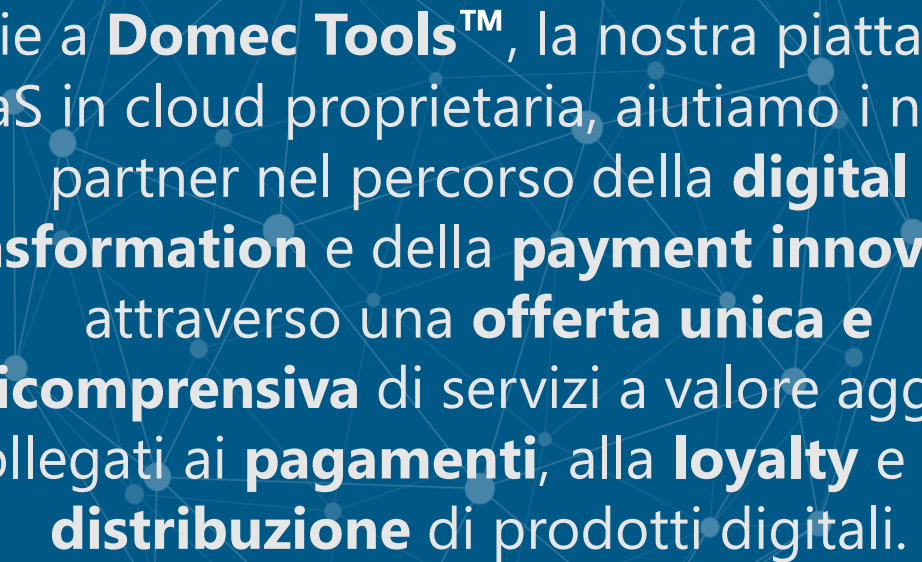
+20M

Numero Transazioni gestite
Ultimo anno

+20M€

Volume transazioni gestite
Ultimo anno

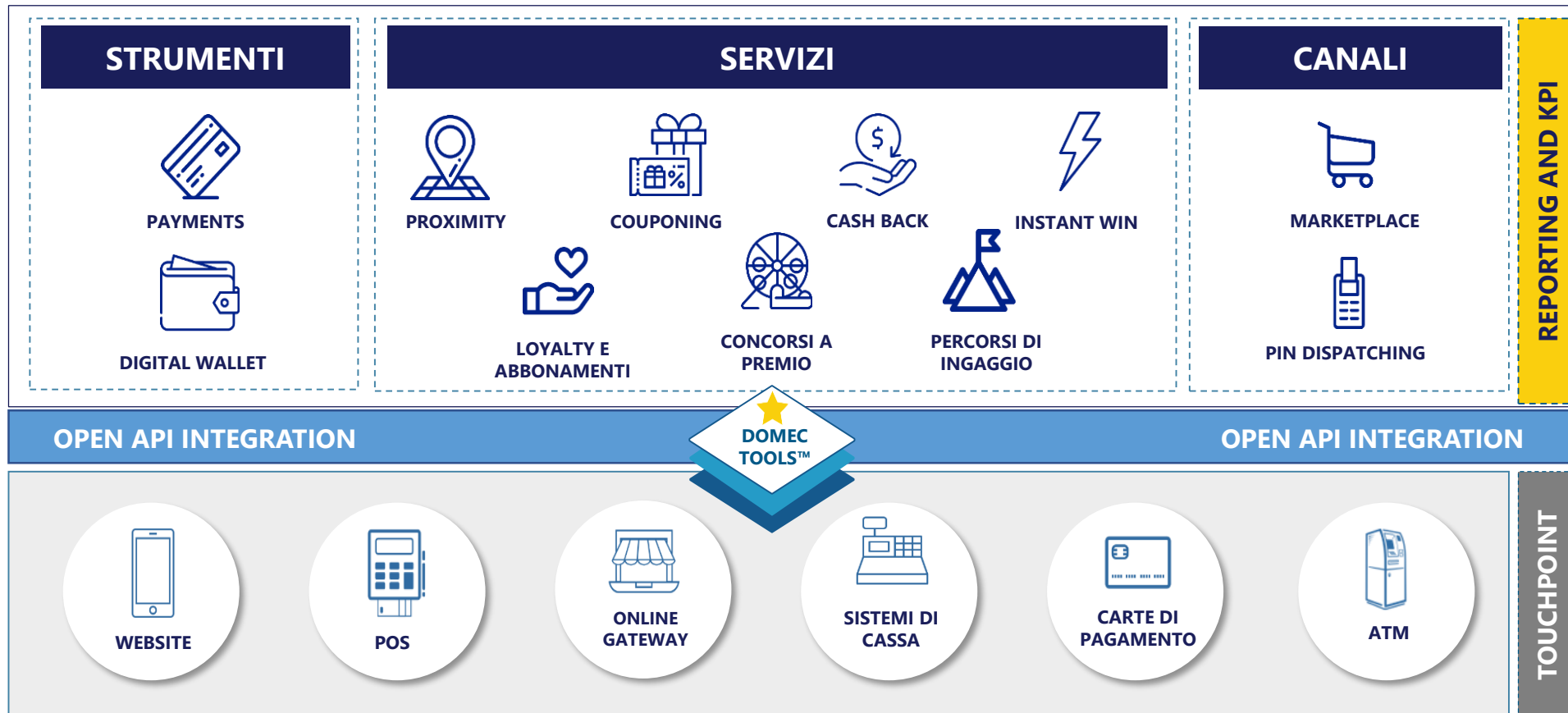
Cosa è Domec Tools™



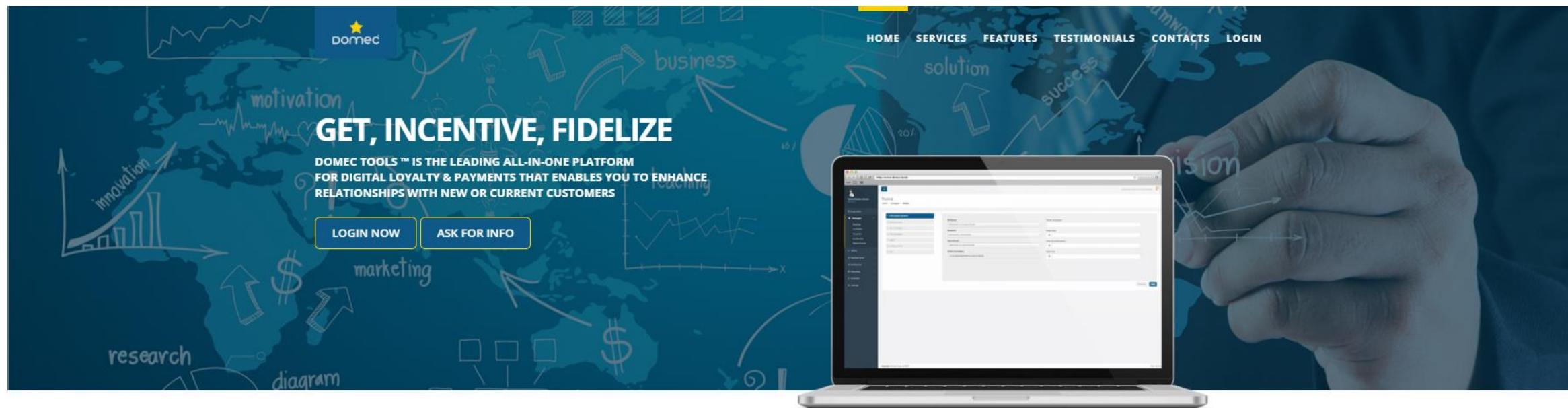
Grazie a **Domec Tools™**, la nostra piattaforma SaaS in cloud proprietaria, aiutiamo i nostri partner nel percorso della **digital transformation** e della **payment innovation** attraverso una **offerta unica e onnicomprensiva** di servizi a valore aggiunto collegati ai **pagamenti**, alla **loyalty** e alla **distribuzione** di prodotti digitali.

Piattaforma Domec Tools™

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



Domec Tools™: caratteristiche generali



Sicurezza

Grazie all'utilizzo dei più elevati algoritmi di crittografia esistenti (sha-1 e sha-2).



Interoperabilità

I moduli possono essere connessi tra loro per raggiungere gli obiettivi dei partner



Scalabilità

Sviluppata per essere soggetta ad aumento di carichi di lavoro senza perdere in prestazioni.



Accessibilità

Sistema pubblico di interfacce di public Open API invocabile da remoto.



Supporto

Il nostro laboratorio di sviluppo e manutenzione garantisce un supporto costante 7/7, 365 giorni all'anno.

Le soluzioni erogabili con Domec Tools™

Strumenti 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, emettabili 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).



Programmi di Loyalty

- 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.

I nostri Servizi a Valore Aggiunto

Strumenti di pagamento



Gift Card

- Card ad importo definito, non ricaricabile
- In versione fisica e/o digitale
- Acquistabile e spendibile sui canali definiti dal Brand



Carta ricaricabile privata (Closed Loop)

- Card ad importo definito, ricaricabile (denaro, voucher, buoni pasto)
- In versione fisica e/o digitale
- Acquistabile, ricaricabile e spendibile su touchpoint definiti dal Brand



Carta prepagata (Open Loop) *

- Carta prepagata collegabile anche a IBAN e conto online
- Utilizzabile su tutti i POS con circuiti internazionali, ideale per progetti di coinvolgimento e attivazioni

Strumenti di pagamento brandizzati sia pensati per **circuiti commerciali chiusi** (es. punti vendita definiti dal Partner) che per **circuiti di pagamento aperti** (Visa o Mastercard).

Wallet Digitali



Spazi virtuali brandizzati in grado di racchiudere in un unico ambiente una serie di **borsellini digitali** in cui possono essere accumulate diverse tipologie di valori.



Valuta

All'interno del wallet dedicato è possibile **conservare denaro** da spendersi all'interno di un determinato network commerciale.



Punti

All'interno della stessa piattaforma, parallelamente agli altri, è **possibile accumulare punti loyalty** da poter essere utilizzati nel programma del brand.



Coupon

Stesso strumento ma spazio differente, con la nostra soluzione è possibile ipotizzare una sezione dove si **accumulano voucher e coupon** del brand.



Servizi di Smart Acquiring



Avanzato **sistema di Smart Acquiring** è in grado di **generare servizi a valore aggiunto direttamente dalle transazioni**, in partnership con **Axepta**, società del Gruppo BNP Paribas specializzata nella gestione dei pagamenti elettronici per piccole medie imprese e grandi Retailer.



Pos fisici

- *Acquiring* - Accettazione delle carte di pagamento dei principali circuiti
- *Fornitura Pos* - Servizio di fornitura di un'ampia gamma di Terminali POS abilitati alle più recenti tecnologie
- *Servizi Aggiuntivi* - Servizi di pagamento aggiuntivi personalizzati in base alle esigenze della clientela



Servizi di pagamento e-commerce

- *Acquiring Virtuale* - Accettazione delle carte di pagamento dei principali circuiti sul sito web dell'Esercente e servizi di pagamento aggiuntivi personalizzati per la clientela e-Commerce

Programmi di loyalty



Programmi dedicati alla **fidelizzazione dei clienti finali** con caratteristiche personalizzabili intorno all'ambito di riferimento e agli obiettivi del nostro partner.



Subscription

Servizio ad abbonamento (anche ricaricabile) dedicato al **consumo ricorsivo** di determinati prodotti/servizi.

Spesso viene utilizzato come **evoluzione** digitale della tessera fedeltà con bollini.



Mini Collecting

Raccolta punti a **premio unico** da riscattare a soglia.

I punti possono accumularsi:

- **Valore speso** (es. 1pt x 1€)
- **Numero di azioni** (es. 5pt x ogni visita al negozio)
- **Accelerazioni** (es. Il lunedì punti doppi)
- **Criteri custom.**



Long Collecting

Programma di **raccolta punti con relativo catalogo di premi** con molteplici soglie di riscatto.

Non c'è obbligo di riscatto a soglia.

Accumulo punti simile al mini collecting.

Percorsi di incentivazione



Nell'ambito dei programmi di loyalty siamo in grado di offrire **differenti percorsi di ingaggio**, con customer experience segmentabili per singoli cluster di destinatari.



Programmi a Status

- **Status crescenti** legati a maggiori benefici
- I passaggi di status possono dipendere da **differenti fattori** (es. guadagno punti a fronte di utilizzo di una carta, fedeltà al brand, premium account ecc.)
- **Extra benefit in aggiunta** sono prevedibili ad ogni passaggio di status.



Missioning

- Si richiede al partecipante di **svolgere determinate azioni** (in momenti specifici) per ricevere uno o più premi
- Più missioni possono essere combinate insieme per formare una **campagna**
- Le azioni da svolgere possono essere differenti (es. login, registrazioni, transazioni ecc.).



Cash Back

- **Riaccredito di percentuale della spesa** effettuata in determinati merchant
- Importi o valori riutilizzabili in singoli negozi (**verticale**) o insieme di negozi (**orizzontale**)
- La percentuale di riaccredito può essere soggetta ad **accelerazioni** per momenti specifici di interesse.

Focus su Proximity



Servizi di prossimità in grado di **ingaggiare gli utenti in maniera selettiva**, sfruttando la prossimità di un cliente rispetto ad un punto di interesse predefinito dal Partner.



Contenuti

Selezione tra una varietà di contenuti da poter essere veicolati verso il cliente.

Ad es. coupon da redimere in cassa, regalo speciale da ritirare in store, Instant Win organizzato dal Partner al check in ecc..



Trigger

Seleziona tra una varietà di trigger per ingaggiare il cliente.

Ad es. quando l'utente target è in prossimità o all'interno del punto vendita è possibile invitarlo ad entrare o recarsi in alcuni reparti dello stesso per ricevere un beneficio.



Cluster

Seleziona tutti gli utenti o un cluster specifico predefinito dal Brand.

Ad es. tutte le donne di età compresa tra i 18 i 30 anni iscritte al programma fedeltà dell'azienda possono essere raggiunte da un messaggio con sconto dedicato a loro.

Focus su Instant Win

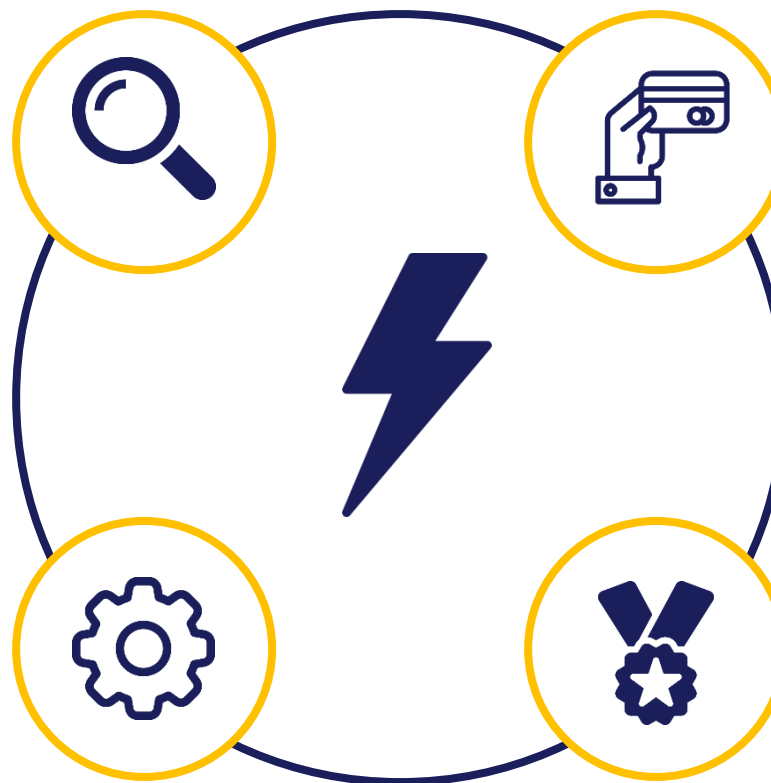


Perché noi

I concorsi ad estrazione istantanea possono essere degli strumenti di ingaggio perfetti per i brand grazie alla **flessibilità offerta** da Domec Tools™ in termini di configurabilità.

Criteri di configurazione

- **Frequenza di vincite** (suddivisibile per settimana, giorno, ora);
- **Cluster** dei partecipanti;
- **Importo speso** dei clienti



Quando si attiva l'estrazione

A seguito di:

- **Emissione** di una carta
- **Attivazione o ricarica** di una carta
- **Registrazione** partecipante
- **Transazione**
- **Completamento di una missione**

Come si attiva l'estrazione

Nel momento dell'attivazione il sistema **eroga istantaneamente** il responso dell'estrazione sulla base delle **condizioni configurate** sulla piattaforma.

Servizi di Pin Dispatching



Servizio in grado di **distribuire su canali di prossimità** dei codici virtuali che contengono credito disponibile per essere utilizzato in touchpoint definiti dal Partner.



Pin Dispatching

Metodo sicuro, flessibile e innovativo, grazie al quale i clienti finali possono acquistare i **voucher** dei Partner direttamente presso i punti vendita autorizzati (ad esempio SisalPay, Mondadori Store, ecc.), ricevendo automaticamente un **PIN**, generato direttamente sulle ricevute di acquisto.



POSA

Il **Point Of Sales Activation** (POSA) è un sistema di vendita al dettaglio innovativo che consente ai Partner di «produttificare» i propri servizi in maniera tale da renderli delle referenze acquistabili dai clienti nei diversi punti vendita. Il codice di attivazione si trova all'interno della carta e non ha valore finché non viene venduto.

Marketplace



Servizio di piattaforma transazionale da integrarsi in modalità **stand alone** (all'interno dei propri sistemi) oppure **customizzata** (es. per il riscatto di premi in programmi loyalty).



E-commerce

Grazie alle partnership possiamo disporre di un catalogo ricco che va: dal **Grocery** (Eataly e Fico) al **Travel** (Flixbus, Volagratis), dall'**Entertainment** (CHILI Cinema, Dazn, Netflix) al **Fashion** (Zalando), dal **Gaming** (Nintendo e Xbox) alla **Cultura** (Mondadori Store), fino a **prodotti professionali** (Microsoft e Juice).



Piattaforma ad-hoc

Abbiamo la possibilità di configurare la piattaforma per i nostri Partner con **criteri di acquisizione differenziati**.
Un esempio concreto può essere rappresentato da una piattaforma dedicata al riscatto dei premi correlati ad un catalogo a punti offerto dal Partner ai propri clienti finali.

Le nostre collaborazioni



Perché Domec

**Dove
aiutiamo
i nostri
Partner**



- ✓ **Digitalizzazione** dei pagamenti
- ✓ **Customizzazione** dei programmi loyalty
- ✓ **Aumento dei servizi di loyalty** per i Partner
- ✓ **Distribuzione capillare** di prodotti digitali su canali esterni a quelli dell'azienda
- ✓ **Gestione end to end del progetto**

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

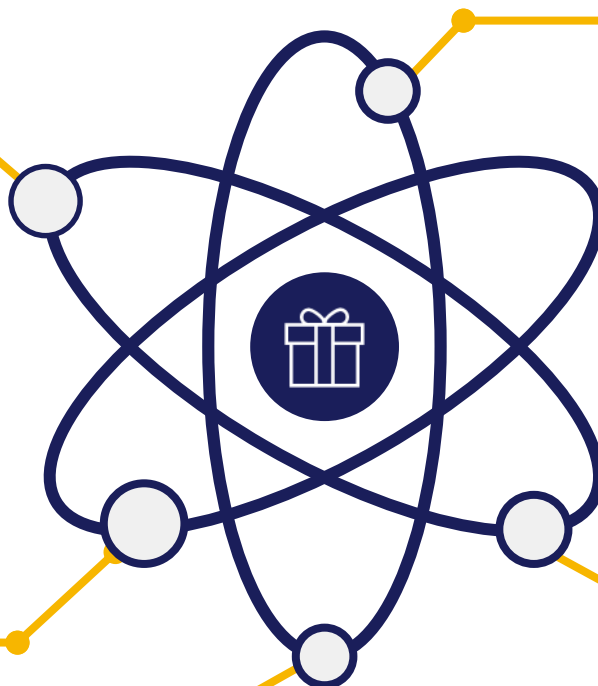
La nostra segreteria è in grado di supportare anche 7/7 lo svolgimento delle manifestazioni.

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.



Premi e certificazioni



CeTIF FinTech LightHouse

Già selezionata nel 2017 da CeTIF – Università Cattolica di Milano, come una delle migliori realtà nel panorama italiano in ambito payments, blockchain & distributed ledger technology, nel 2019 il nostro CEO Antonio Sorrentino, diventa Direttore dell'Osservatorio FinTech Lighthouse.



Premio Gaetano Marzotto

DOMEC è stata premiata come la migliore "Collaborative FinTech" del 2017.



Early Metrics

DOMEC è nel top 6% tra le oltre 1.300 startup valutate dal gruppo di valutazione indipendente francese, collezionando 5/5 stelle.



Certificazione ISO 27001:2017

DOMEC ha ottenuto la certificazione per la gestione della sicurezza informatica, che testimonia la qualità del lavoro del nostro team e le scelte strategiche attuate.

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/

