

## RESTIAMO IN CONTATTO



[Servizi Digitali CCIAA Monte Rosa Laghi Alto Piemonte](#)



[CamCom Monte Rosa Laghi Alto Piemonte](#)



[Michela Petrera](#)  
[Digital Coordinator](#)



[Giulia Bernini](#)  
[Digital Promoter](#)



[Nicolò Mora](#)  
[Digital Promoter](#)



CAMERA DI COMMERCIO  
MONTE ROSA LAGHI  
ALTO PIEMONTE



punto  
impresa  
digitale

# Bando di contributo **Transizione Ecologica**



Testo del bando, modulistica, materiale  
evento di lancio, istruzioni invio pratiche  
telematiche (piattaforma Restart)

[www.pno.camcom.it/promozione/bandi/bando-tec](http://www.pno.camcom.it/promozione/bandi/bando-tec)





**SERVIZI DI  
FORMAZIONE**



**SERVIZI DI  
CONSULENZA**

## SERVIZI FINALIZZATI A FAVORIRE

- A) Adozione di criteri **ESG**
- B) **Razionalizzazione dell'uso di energia da parte delle imprese**, attraverso la realizzazione di interventi di efficienza energetica, riducendo i consumi e le emissioni di gas clima-alteranti
- C) Sistemi di autoproduzione **FER**, anche attraverso la partecipazione delle imprese alle **CER**

RISORSE STANZIATE

**150.000€**

IMPORTO MASSIMO DEL CONTRIBUTO

**5.000€**

RATING DI LEGALITÀ

**+200€**

COPERTURA

**50% delle spese sostenute**

SPESA MINIMA

**2.000€**



[www.pno.camcom.it/promozione/bandi/bando-tec](http://www.pno.camcom.it/promozione/bandi/bando-tec)



CAMERA DI COMMERCIO  
MONTE ROSA LAGHI  
ALTO PIEMONTE

punto  
impresa  
digitale

# Spese ammissibili (A e B) - art.6



*Le spese presentate sono ammissibili?*

**A. Spese di consulenza e formazione** finalizzate a favorire la transizione ecologica attraverso l'adozione dei criteri ESG nell'ambito di:

**A1. sistemi di riuso degli scarti di produzione e dei fattori di produzione** (a titolo di esempio non esaustivo: spese di consulenza relative all'introduzione nel processo produttivo di tecniche per la produzione, consumo, riparazione e rigenerazione, riuso delle materie prime e seconde, con l'obiettivo di trarre il massimo valore e il massimo uso da materie prime, prodotti e rifiuti, promuovendo il risparmio energetico e riducendo le emissioni inquinanti)

**A2. innovazione di prodotto e/o processo in tema di utilizzo efficiente delle risorse**, utilizzo di sottoprodotti in cicli produttivi, riduzione di rifiuti e riutilizzo di beni e materiali (a titolo di esempio non esaustivo: spese di consulenza relative all'implementazione di soluzioni di "refurbishment", di soluzioni di sharing e approcci "pay-per-use", attivazione programmi di take-back)

**A3. sistemi aziendali di riduzione dei consumi idrici e riciclo dell'acqua** secondo le tecnologie applicabili ai diversi processi produttivi (a titolo di esempio non esaustivo: spese di consulenza relative a sistemi di raccolta e recupero acque piovane, adozione di sistemi efficienti di irrigazione, contabilizzazione dei consumi idrici e umidità del suolo; spese di consulenza per utilizzo di macchinari per riciclo dell'acqua, filtraggio e depurazione e riuso, riciclo e riuso acque grigie, utilizzo di macchinari che riducano il prelievo dell'acqua nei processi industriali)

**A4.** definizione di un piano di gestione per **progetti di mobilità e logistica sostenibile**

**A5.** azioni finalizzate all'allungamento della durata di vita utile dei prodotti e il miglioramento del loro riutilizzo e della loro riciclabilità (**eco-design**)

**A6.** introduzione di nuovi modelli di **packaging intelligente** (smart packaging)

**A7. valutazioni/certificazioni ambientali**, ivi incluso le eventuali spese per le verifiche di conformità agli Orientamenti tecnici della Commissione Europea (2021/C 58/01) sull'applicazione del principio "non arrecare un danno significativo" (DNSH) ai sensi dell'art. 17 del Regolamento (UE) 2020/852

**A8. governance dell'azienda** in ottica di aderenza ai **criteri ESG** (a titolo di esempio non esaustivo: certificazione ESG, bilancio di sostenibilità realizzato secondo standard internazionali (GRI, SASB), ecc.)

**A9. formazione per lo sviluppo delle competenze e della consapevolezza interna all'azienda**, specificatamente finalizzate all'adozione di un piano di governance **ESG**

**B. Spese per l'acquisto di sistemi gestionali finalizzati all'operatività aziendale dei Piani di Governance in ottica di coerenza ai criteri ESG**



[www.pno.camcom.it/promozione/bandi/bando-tec](http://www.pno.camcom.it/promozione/bandi/bando-tec)



CAMERA DI COMMERCIO  
MONTE ROSA LAGHI  
ALTO PIEMONTE



# Spese ammissibili (C e D) - art.6



*Le spese presentate sono ammissibili?*

**C. Spese di consulenza** finalizzate a favorire la **razionalizzazione dell'uso di energia** da parte delle imprese, mediante interventi di efficienza energetica e/o di sistemi di autoproduzione FER, anche attraverso la partecipazione delle imprese alle CER, in particolare:

**C1. audit energetici**, finalizzati a valutare la situazione iniziale "as is" dell'impresa, per individuare e quantificare gli interventi di efficienza e le opportunità di risparmio e definire un piano di miglioramento energetico

**C2. analisi delle forniture di energia**, attraverso l'esame dei documenti contrattuali e contabili delle utenze, finalizzata alla definizione di un programma di ottimizzazione dei parametri contrattuali alla luce delle caratteristiche produttive dell'impresa

**C3. progettazione di sistemi di raccolta e di monitoraggio dei dati energetici** di base (bollette, contatori, ecc.) e della produzione (consumi, rendimenti, ecc.), anche attraverso l'utilizzo di automazioni con tecnologie 4.0

**C4. piano di miglioramento energetico** con individuazione e quantificazione degli interventi di efficienza e le opportunità di risparmio dell'impresa, incluse le spese di ricerca delle perdite di aria compressa

**C5. studi di fattibilità per progetti di riqualificazione energetica**

**C6.** implementazione di **Sistemi di gestione dell'energia** in conformità alle norme ISO 50001, ISO 50005, ISO 50009

**C7. studio di fattibilità** tecnico-economica finalizzata alla realizzazione di una **Comunità Energetica Rinnovabile (CER)**

**C8.** realizzazione della **documentazione tecnica** (progetto, configurazione, ecc.) e giuridica (statuto, contratti, ecc.) necessaria alla costituzione/adesione di/ad una **CER**

**C9. implementazione di tecnologie digitali e 4.0** (cloud, IoT, Intelligenza artificiale, ecc.) per favorire la **transizione energetica** ("doppia transizione")

**C10.** acquisizione temporanea del **servizio** esterno di **Energy Manager** a beneficio dell'impresa

**D. Spese per attività di formazione** con specifico riferimento al **settore energetico**, di durata non inferiore alle 40 ore totali, finalizzata al conseguimento della qualifica di **Energy manager** per risorse interne impiegate stabilmente all'interno dell'impresa



[www.pno.camcom.it/promozione/bandi/bando-tec](http://www.pno.camcom.it/promozione/bandi/bando-tec)



CAMERA DI COMMERCIO  
MONTE ROSA LAGHI  
ALTO PIEMONTE



# Assessment SUSTAINability



**SUSTAINability** è il **nuovo assessment** del **Punto Impresa Digitale** che consente di effettuare una valutazione rispetto alle tre principali dimensioni della sostenibilità:

**ambientale** → la tutela dell'ecosistema e il rinnovamento delle risorse naturali

**sociale** → la capacità di garantire che le condizioni di benessere umano siano equamente distribuite

**governance** → la capacità di un sistema economico di produrre reddito e lavoro in maniera innovativa e duratura



## CARATTERISTICHE

- **Durata** di compilazione: 15 minuti (circa 5 per sezione)
- Possibilità di **scelta** dei tre ambiti
- **Interruzione e ripresa** del questionario (aggiornabile ogni 90 giorni)
- **Report** riepilogativo dettagliato
- Sintetici **spunti operativi** per il miglioramento delle performance della sostenibilità aziendale

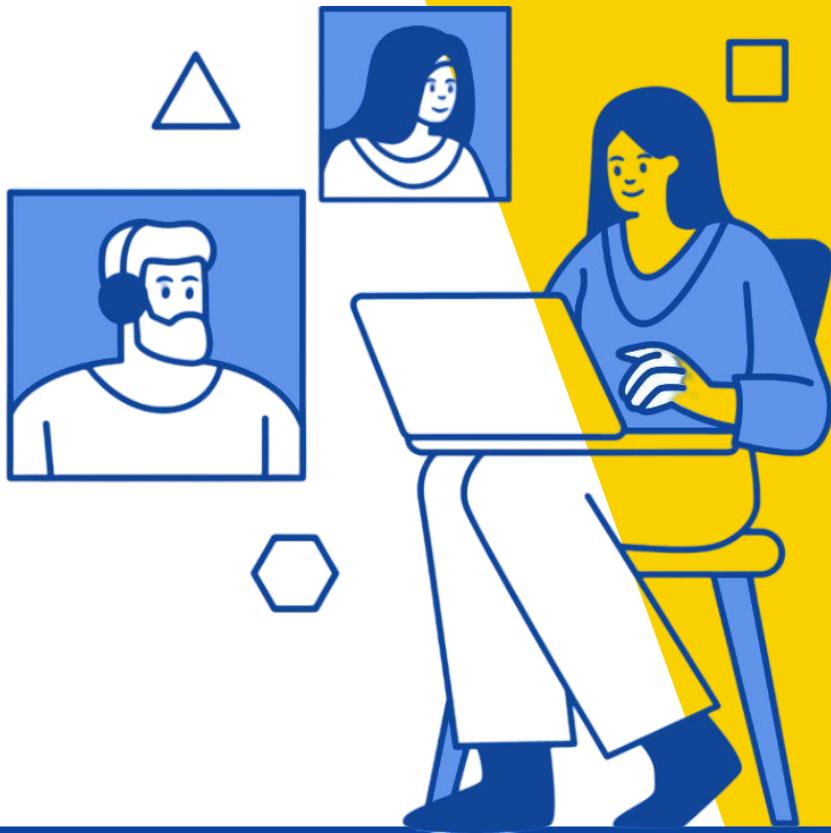


<https://esg.dintec.it/sustainability.aspx>



CAMERA DI COMMERCIO  
MONTE ROSA LAGHI  
ALTO PIEMONTE

punto  
impresa  
digitale



mercoledì 06 dicembre 2023

## PAGAMENTI DIGITALI

*sistemi di pagamenti  
dematerializzati, piattaforme e  
rateizzazione*

# PROGRAMMA > EID - Eccellenze in Digitale



11/10/2023

14:00/15:30

## CREDIBILITÀ AZIENDALE

*come guadagnare  
fiducia e verificare  
quanto si trova on line*



08/11/2023

14:00/15:30

## BUSINESS CHAT

*WhatsApp Business e  
Facebook Messenger:  
strategie di utilizzo,  
vantaggi e criticità*



06/12/2023

14:00/15:30

## PAGAMENTI DIGITALI

*sistemi di pagamenti  
dematerializzati,  
piattaforme e  
rateizzazione*

# PROGRAMMA DELL'INCONTRO

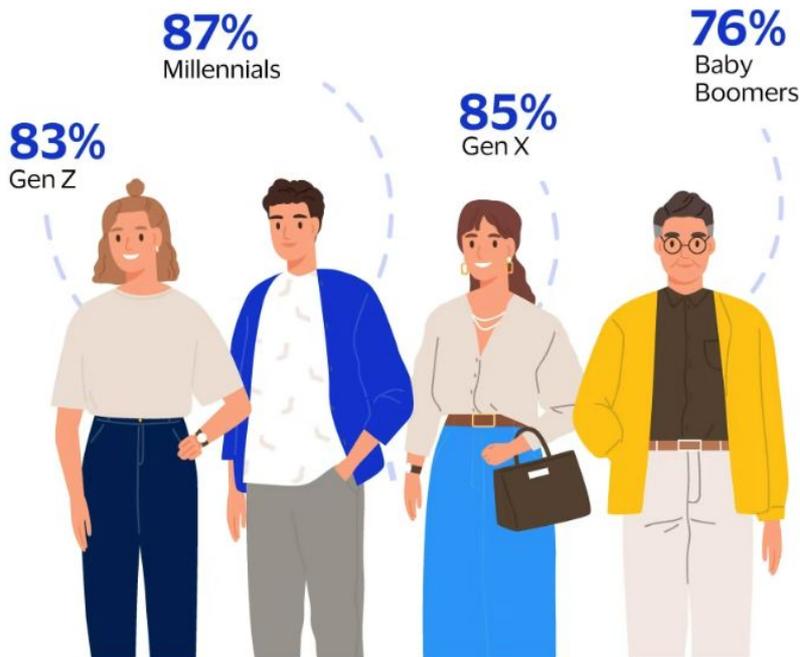
- La gestione dematerializzata dei soldi
- Commissioni, obblighi e il fenomeno del BNPL
- Fondamenti di ePayment
- Piattaforme e strumenti
- La rateizzazione



# LA GESTIONE DEMATERIALIZZATA DEI SOLDI



Per l'82% degli italiani i pagamenti saranno digitali entro 4 anni (+17% vs 2022)



1 italiano su 2 utilizza  
pagamenti digitali



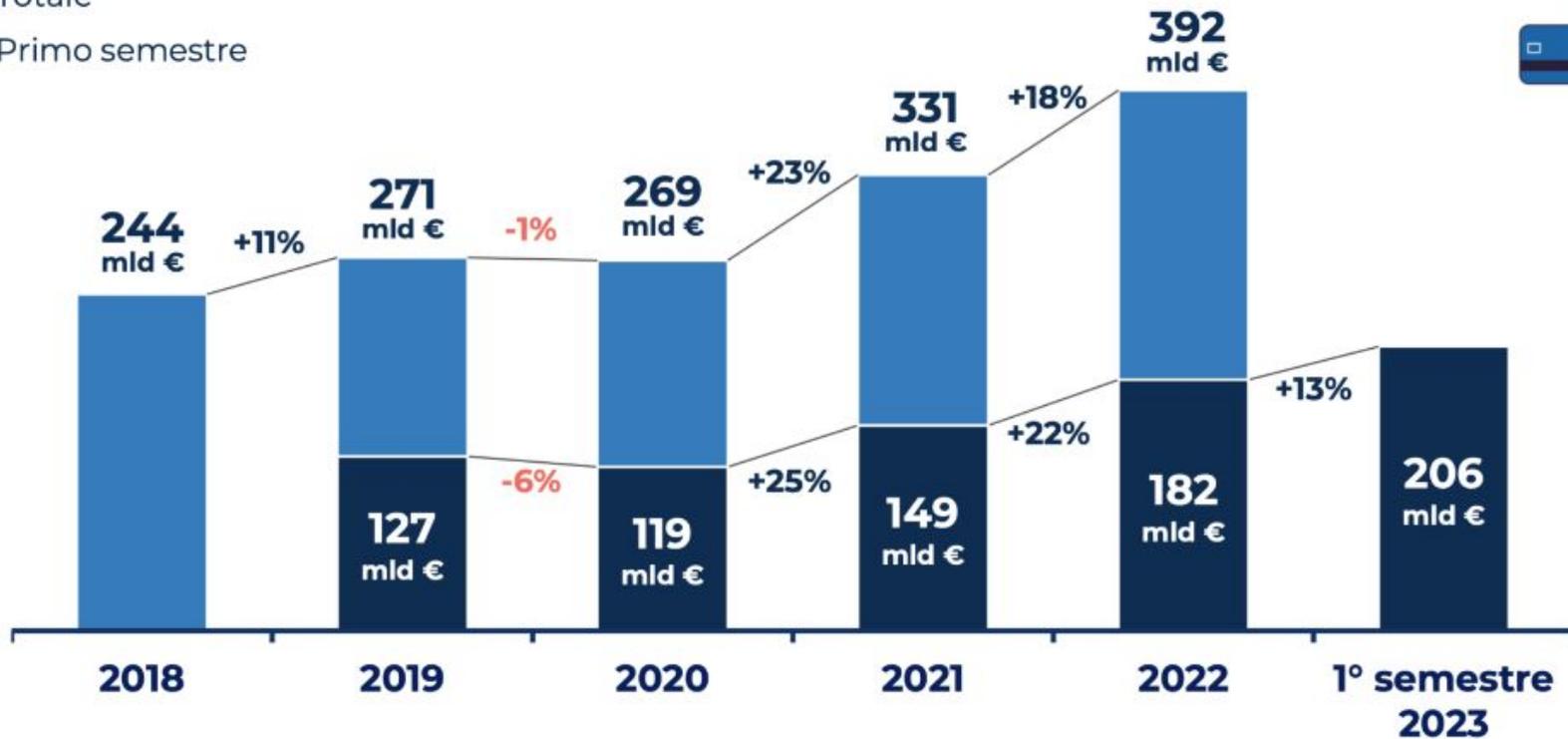
# VANTAGGI DEI PAGAMENTI DIGITALI PER GLI ESERCENTI

## I 5 principali vantaggi dei pagamenti digitali per gli esercenti

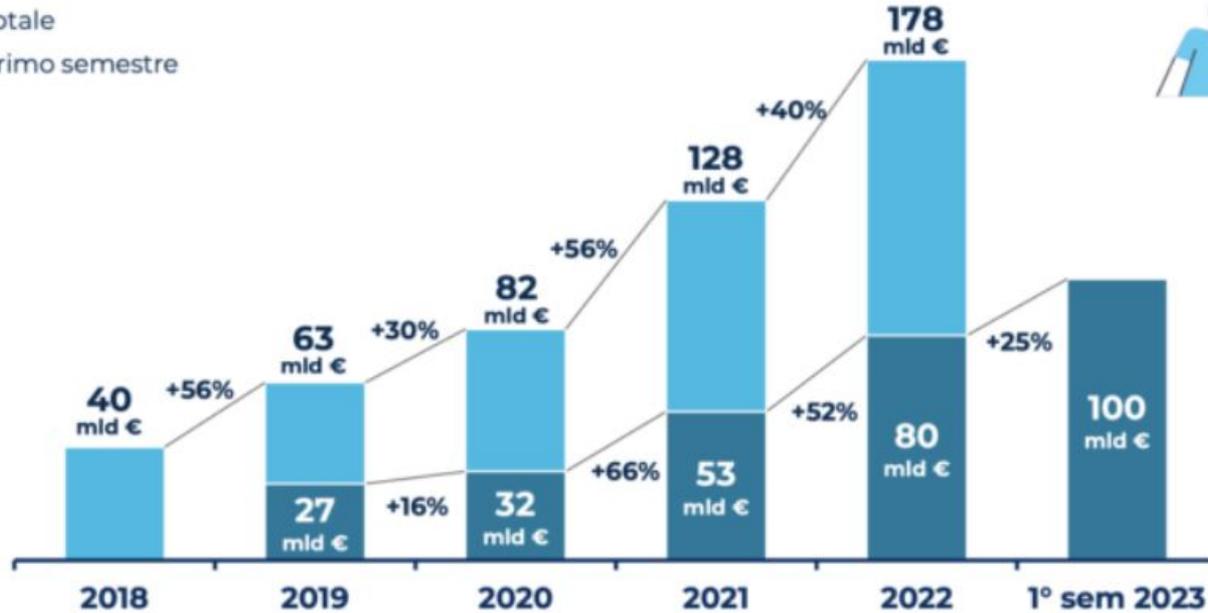


# IL TRANSATO DEI PAGAMENTI DIGITALI

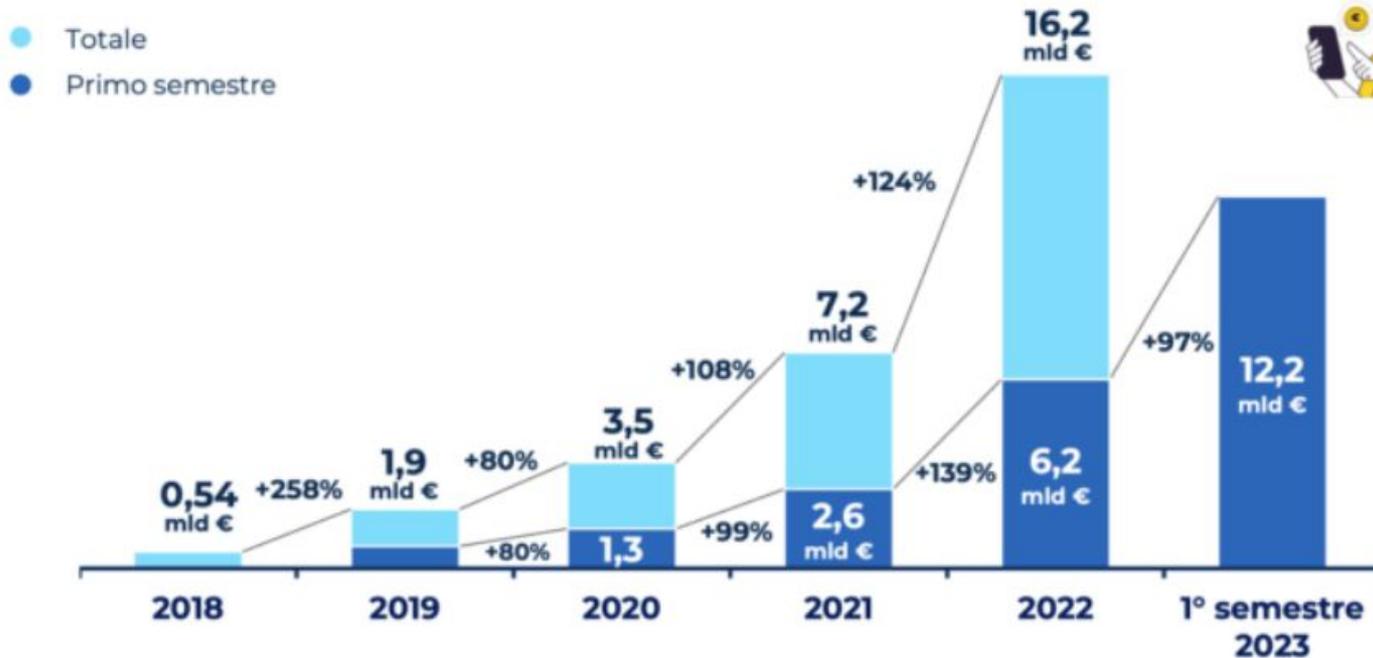
- Totale
- Primo semestre



- Totale
- Primo semestre



# IL TRANSATO DEGLI INNOVATIVE PAYMENT



All'interno degli Innovative Payments, sono Mobile e Wearable a rappresentare le due componenti fondamentali della crescita.

## Perché preferire il transato digitale a quello fisico?

- **Sicurezza.** Con il denaro elettronico si riduce il rischio di furto, smarrimento o danneggiamento. Le transazioni elettroniche possono essere monitorate e tracciate, dando maggiore sicurezza e prevenendo l'uso fraudolento dei fondi.
- **Convenienza.** La dematerializzazione offre maggiore comodità e praticità nelle transazioni. I pagamenti tramite carte di pagamento o app mobile sono rapidi e semplici, senza necessità di avere contante o compilare moduli cartacei.
- **Tracciabilità.** Le transazioni dematerializzate lasciano una traccia digitale facilmente riconducibile a conti o identità specifiche: ciò è utile per tenute di registri finanziari, gestione del budget, rendicontazioni fiscali, inventari.



## Perché preferire il transato digitale a quello fisico?

- **Accessibilità.** La dematerializzazione offre maggiore accessibilità finanziaria, specie per chi non può accedere facilmente ai servizi bancari tradizionali. Molte persone possono usare carte prepagate o servizi di pagamento mobile per effettuare transazioni, inviare o ricevere denaro, anche senza conto bancario.
- **Efficienza.** I metodi di pagamento elettronici semplificano i processi finanziari e riducono la necessità di manipolare denaro fisico. Ciò può contribuire a una maggiore efficienza di operazioni finanziarie, eCommerce e affari in generale.
- **Sostenibilità ambientale.** La dematerializzazione di soldi e assegni riduce l'utilizzo di carta e altri materiali fisici, contribuendo alla conservazione delle risorse naturali e alla riduzione dell'impatto ambientale associato a produzione e smaltimento dei documenti cartacei (sebbene lo storage dei dati alla lunga avrà un impatto ambientale).





Separarci dal denaro fisico ci fa male fisicamente



Tuttavia, se non c'è denaro fisico,  
questo dolore non c'è.



Se “spingiamo” l'utente a pagare in contanti, è  
probabile che sia propenso a spendere di meno

**Quando paghiamo digitalmente tendiamo a  
fare meno attenzione a quanto spendiamo?**



*Come abbiamo visto nel webinar del ciclo “Viaggio nel digitale”  
Nella testa del cliente: il Neuromarketing*



# COMMISSIONI, OBBLIGHI E IL FENOMENO DEL BNPL



I costi dei pagamenti digitali e cashless variano (di continuo) a seconda del servizio utilizzato e del tipo di transazione.

Ad oggi:

- **0,2%** per le transazioni con carta di debito o bancomat.
- **0,3%** per le transazioni con carta di credito.

I circuiti di **pagamento internazionali** (Visa, MasterCard, American Express, etc.) prevedono commissioni dello 0,2% per il bancomat e fino allo 0,5% per le carte di credito.

**Costo del Pos**: commissione dello 0,3%/0,4%.

Stima:

Transazioni con il bancomat → costi medi per l'esercente dello **0,7%**.

Transazioni con il carta di credito → costi medi per l'esercente dell' **1,2%**.

Sotto i 10 euro, alcune banche già prevedono **zero commissioni**.



A causa degli oneri, il 67% delle attività di impresa considera “**non vantaggioso**” accettare le carte di credito e debito, proprio a causa dei costi di gestione e delle commissioni.

Per i consumatori è possibile pagare **qualsunque importo** con carte di debito (bancomat), carte di credito, prepagate o e-payment. Commercianti, professionisti e artigiani **non possono rifiutarsi** di accettare un pagamento con il POS per qualsiasi somma, in alternativa al contante.



In generale, non è semplice stare dietro a tutti i cambiamenti normativi riguardanti questi argomenti, ma è utile farlo.

**Bonus Pos.**

**Credito d'imposta** su commissioni per i pagamenti elettronici.



# IL FENOMENO DEL BUY NOW PAY LATER

Il fenomeno del "**Buy Now Pay Later**" (BNPL), tradotto in "Compra ora, paga dopo", è un modello di pagamento che consente ai consumatori di acquistare beni o servizi e di **posticipare il pagamento** a una data successiva, spesso suddividendo l'importo totale in rate o dilazionando il pagamento senza interessi o con tassi d'interesse molto bassi.

Questo modello di pagamento è reso possibile da aziende di fintech che collaborano con i rivenditori per offrire ai consumatori questa opzione di pagamento. I clienti possono effettuare l'acquisto immediatamente e decidere come desiderano ripagare nel tempo.

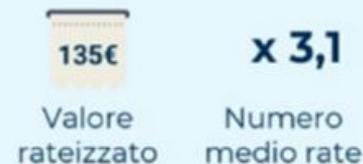
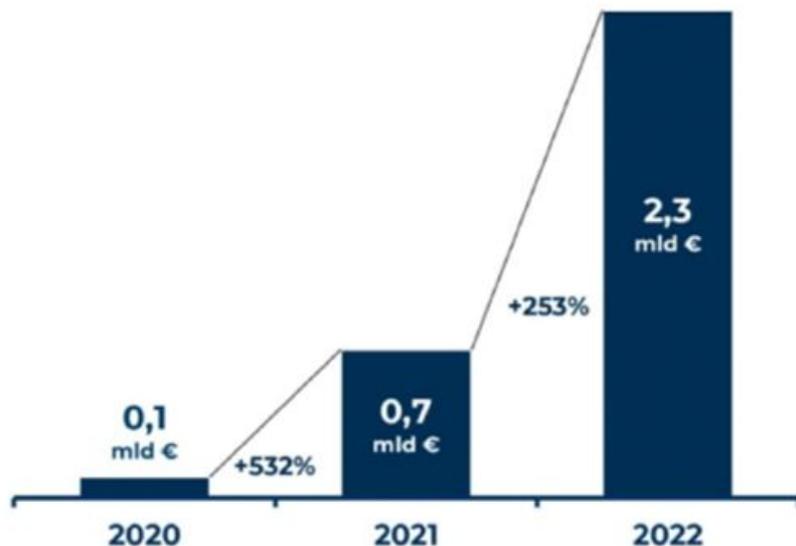


## Buy Now Pay Later in Italia: il transato

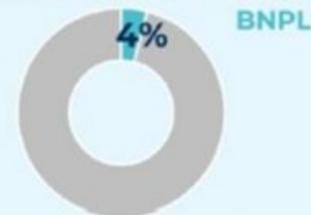
Osservatorio Innovative Payments

07.03.22

#OIP23



### Penetrazione BNPL su eCommerce\* nel 2022



\*Fonte: Osservatorio eCommerce B2c

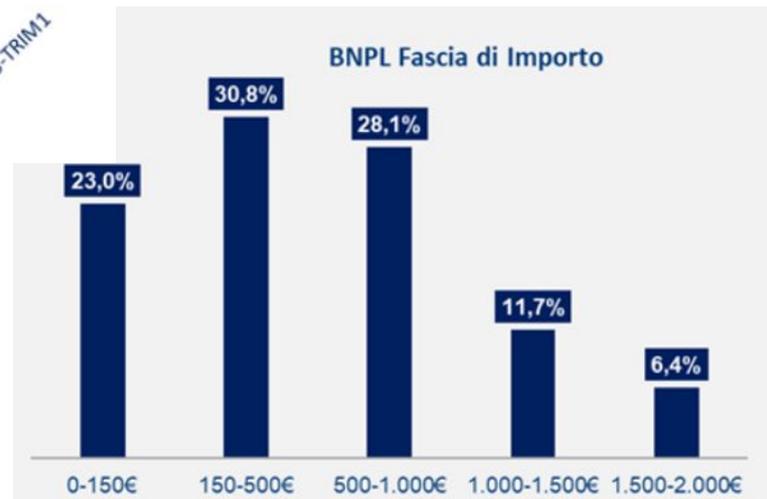
Fonte: Osservatorio Innovative Payments

# IL TRANSATO DEI PAGAMENTI BNPL

## BNPL in Italia: trend erogato per trimestri



FONTE: CRFI Market Outlook sul Buy Now Pay Later,  
Luglio 2023



Le **difficoltà** dei player:

- Grande disponibilità di liquidità gratuita.
- Aumento dei tassi di interesse (erosione dei margini).
- Aumento degli insoluti (a livello internazionale, non italiano).

Rimodulazione delle fee e diversificazione della propria offerta.

Gli italiani lo usano soprattutto per **comodità** più che per necessità.



# FONDAMENTI DI EPAYMENT



L'e-payment, o **pagamento elettronico**, si riferisce a qualsiasi forma di transazione finanziaria che viene effettuata attraverso **mezzi elettronici** anziché denaro contante (o assegni). Negli ultimi anni, con l'avanzamento della tecnologia digitale, emergono continuamente nuove forme di pagamento che rendono più **facile**, **veloce e sicuro** il trasferimento di fondi attraverso dispositivi elettronici.



Sul mercato esistono diverse tipologie di terminali POS (anche se non sono propriamente POS, li definiamo così perché quella è la loro funzione).

- Il **POS fisso** è il modello più comune e viene utilizzato soprattutto nei negozi al dettaglio.
- Il **POS cordless** è un modello portatile che si connette alla rete tramite Wi-Fi o Bluetooth.
- Il **POS mobile** è un modello portatile che utilizza (tramite SIM) la rete cellulare per connettersi alla rete.
- Il **POS virtuale** è un servizio online (Tap-To-Pay) che consente di effettuare pagamenti tramite internet direttamente utilizzando lo smartphone (myPOS). Il pagamento avviene direttamente online tramite app di pagamenti.



Per ricevere pagamenti con il proprio smartphone occorre sottoscrivere un servizio che offre la **funzione Tap-to-Pay** (chiamate anche Tap-on-Phone, Tap-to-Phone o SoftPOS). Tap-to-Pay indica il metodo per ricevere pagamenti con carta senza POS. Questa modalità prevede che sia un **dispositivo smart** (ad esempio uno smartphone o un tablet) ad espletare le funzioni di terminale. Sottoscritto il servizio, sarà necessario installare sullo smartphone un'apposita applicazione ed accedervi con le proprie credenziali. Tanto basta per abilitare un dispositivo a ricevere pagamenti con carta senza POS: sarà sufficiente avviare l'app, digitare l'importo e premere il tasto verde per confermare. Il cliente potrà quindi avvicinare la sua carta o dispositivo contactless. In pochi istanti la transazione sarà elaborata. Nulla cambia in tema di **accredito degli incassi**: la società che fornisce il servizio eseguirà un bonifico sul conto corrente indicato dall'utente. I tempi di accredito possono variare da 1 giorno lavorativo a 2-3 giorni lavorativi, a seconda della soluzione scelta. Queste forme di pagamento determina una grande facilità di pagamento per molte tipologie di attività.



I **pagamenti cashless** si riferiscono a tutte le transazioni finanziarie che non coinvolgono denaro contante. Questi pagamenti includono una vasta gamma di metodi elettronici o digitali come carte di credito/debito, mobile payment, wallet digitali e criptovalute. In altre parole, il termine "cashless" rappresenta l'intero spettro di pagamenti digitali che possono essere effettuati senza l'utilizzo di contanti fisici.



Ci sono diversi **tipi di pagamenti cashless**, tra cui:

- **Carte di credito/debito, Bancomat, Carte prepagate, Carte ibride.** Sono uno dei modi più comuni per effettuare pagamenti cashless. Gli utenti possono utilizzare le loro carte per effettuare acquisti presso i negozi fisici o online.
- **Mobile Payment.** Questa modalità di pagamento coinvolge l'utilizzo di smartphone o tablet per effettuare pagamenti. Le applicazioni di mobile payment, come Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay, consentono agli utenti di memorizzare le informazioni della loro carta di credito/debito sui propri device e di effettuare pagamenti semplicemente avvicinando il dispositivo al terminale di pagamento. Sono metodi estremamente sicuri se abbinati ai sistemi di sicurezza degli smartphone (come l'impronta digitale o il riconoscimento facciale).



Ci sono diversi **tipi di pagamenti cashless**, tra cui:

- **Wallet digitali**. I wallet digitali sono applicazioni che consentono agli utenti di archiviare le informazioni delle loro carte di credito/debito e utilizzarle per effettuare pagamenti online con pc o tramite smartphone in qualsiasi negozio fisico. Alcuni esempi di wallet digitali includono PayPal, Google Pay, Apple Pay e Samsung Pay. È possibile anche collegare il proprio conto corrente bancario a un portafoglio digitale.
- **Criptovalute**. Le criptovalute come Bitcoin e altre consentono pagamenti cashless tramite transazioni digitali basate su crittografia. Questi pagamenti richiedono l'utilizzo di un portafoglio digitale per archiviare e gestire le criptovalute.
- **Pagamenti contactless**. Questi pagamenti si effettuano avvicinando la carta di credito/debito o lo smartphone a un terminale di pagamento abilitato per la tecnologia contactless. Questo metodo di pagamento è veloce e conveniente, poiché non richiede l'inserimento del codice PIN o la firma.



I **pagamenti contactless** si riferiscono alla tecnologia che consente agli utenti di effettuare pagamenti senza dover avvicinare un device o inserire una carta di credito/debito nel terminale di pagamento o fornire un codice PIN. Questi pagamenti vengono effettuati **avvicinando** la carta di pagamento o il dispositivo abilitato (come uno smartphone o un wearable) al terminale di pagamento, che deve essere anch'esso abilitato per la tecnologia contactless. La comunicazione tra la carta o il dispositivo mobile e il terminale avviene tramite onde radio a **breve distanza**. I pagamenti contactless sono veloci, convenienti e spesso utilizzati per **importi di piccola entità** (fino a €50). Tuttavia, l'utente deve ancora utilizzare un mezzo di pagamento elettronico come una carta di credito/debito.



La tecnologia contactless consente agli utenti di effettuare pagamenti semplicemente avvicinando una carta di pagamento, uno smartphone o un altro dispositivo compatibile a un terminale di pagamento. I pagamenti contactless si basano sulla **tecnologia RFID** (Radio Frequency Identification) o **NFC** (Near Field Communication), che consentono la comunicazione a breve distanza tra i dispositivi (l'NFC funziona quasi a contatto, circa 4 cm, a volte senza bisogno di accensioni, anche se questo pone delle criticità).

I pagamenti contactless sono estremamente rapidi, velocizzano le operazioni di cassa, in quanto richiedono solo un breve tocco o avvicinamento, eliminando la necessità di inserire un PIN o firmare una ricevuta (per importi contenuti). Infatti, il **vero plus** dell'NFC è non inserire il PIN, non il fatto di non dover toccare il POS. Stanno diventando particolarmente popolari per piccoli acquisti come caffè, snack o trasporti pubblici.



**Attenzione** a quei dispositivi (come quelli Apple) che stanno togliendo i pulsanti di attivazione e disattivazione dell'NFC: se ci trovassimo in una metropolitana affollata a stretto contatto con un hacker malintenzionato, questo potrebbe far partire transazioni (per questo motivo, il raggio di azione dell'NFC si sta sempre di più assottigliando).



# PIATTAFORME E STRUMENTI



PayPal Holdings, Inc. (dall'inglese "pay", "paga" e "pal", "amico") è una società statunitense che offre servizi di pagamento digitale e di trasferimento di denaro tramite Internet fondata nel 1999 da Confinity. In Italia offre servizi finanziari ai propri clienti operando quale istituto di credito. L'idea di base consiste nell'effettuare transazioni senza condividere i dati della carta con il destinatario finale del pagamento: il sistema non trasmette i dati sensibili delle carte collegate al conto. Sostanzialmente, PayPal è un intermediario finanziario in quanto è un fornitore di servizi di pagamento o trasferimento di denaro.



Registrandosi gratuitamente presso il sito web della società, è possibile aprire il proprio conto PayPal, che consente di effettuare o ricevere pagamenti, trasferire (inviare o ricevere) denaro, utilizzando l'indirizzo e-mail come identificativo. Al proprio account è possibile associare una carta di credito (fino ad un massimo di otto), una carta prepagata oppure il proprio conto corrente bancario. PayPal offre anche un "programma di protezione" (ora esteso anche ai viaggi) che tutela gli acquirenti e i venditori che utilizzano PayPal (è stata la prima ad introdurre questa tutela). La tutela copre l'intero importo dell'acquisto (incluse le spese di spedizione) se l'oggetto non viene recapitato o è significativamente diverso dalla descrizione. PayPal garantisce anche i venditori attraverso una protezione estesa contro le perdite dovute ai reclami per pagamenti fraudolenti e oggetti non ricevuti.



L'invio di denaro è sempre gratuito In Europa utilizzando l'euro come valuta (per gli account business ci sono delle piccole commissioni). Sui pagamenti per beni e servizi ricevuti viene applicata una tariffa. Per quanto riguarda il trasferimento dei fondi del conto, è gratuito verso il conto bancario registrato, mentre verso le carte di credito registrate si paga 1€.

Con un'unica integrazione, è possibile ricevere pagamenti tramite PayPal, carte di credito e di debito e altri metodi di pagamento locali, preferiti dai clienti internazionali (come iDeal e Bancontact). La presenza di PayPal nelle pagine dei prodotti può aiutare ad aumentare il tasso di conversione.



## COSTI



La registrazione è gratuita

Ci servono solo il tuo indirizzo email e alcune informazioni di base sulla tua attività.

[Apri un conto Business →](#)

Euro 0,35 EUR

Euro 0,20 EUR

Euro 0,05 EUR

## Tariffa standard per la ricezione di pagamenti per transazioni nazionali

Tipo di transazione	Tariffa
Altro metodo di pagamento (APM)	Si applicano le tariffe per le transazioni effettuate con APM
Pagamento con carta da un utente soggetto alle <a href="#">Condizioni d'uso PayPal per i pagamenti senza conto PayPal</a>	1,20% + <b>tariffa fissa</b>
Transazioni con codice QR pari o superiori a 10,01 EUR	0,50% + <b>tariffa fissa</b>
Transazioni con codice QR pari o inferiori a 10,00 EUR	2,00% + <b>tariffa fissa</b>
Tutte le altre transazioni commerciali	3,40% + <b>tariffa fissa</b>



I clienti possono pagare attraverso un codice QR. Per iniziare ad accettare pagamenti di persona senza contatto, bisogna scaricare il proprio codice QR e mostrarlo ai clienti, che potranno scansionarlo con l'app PayPal direttamente dal loro telefono. Non servono hardware, software o lettori di carte.



È possibile creare il proprio link PayPal.Me personalizzato e condividerlo con i clienti per iniziare ad accettare pagamenti in pochi secondi.

Integrazione con gli eCommerce per il checkout nei pagamenti.



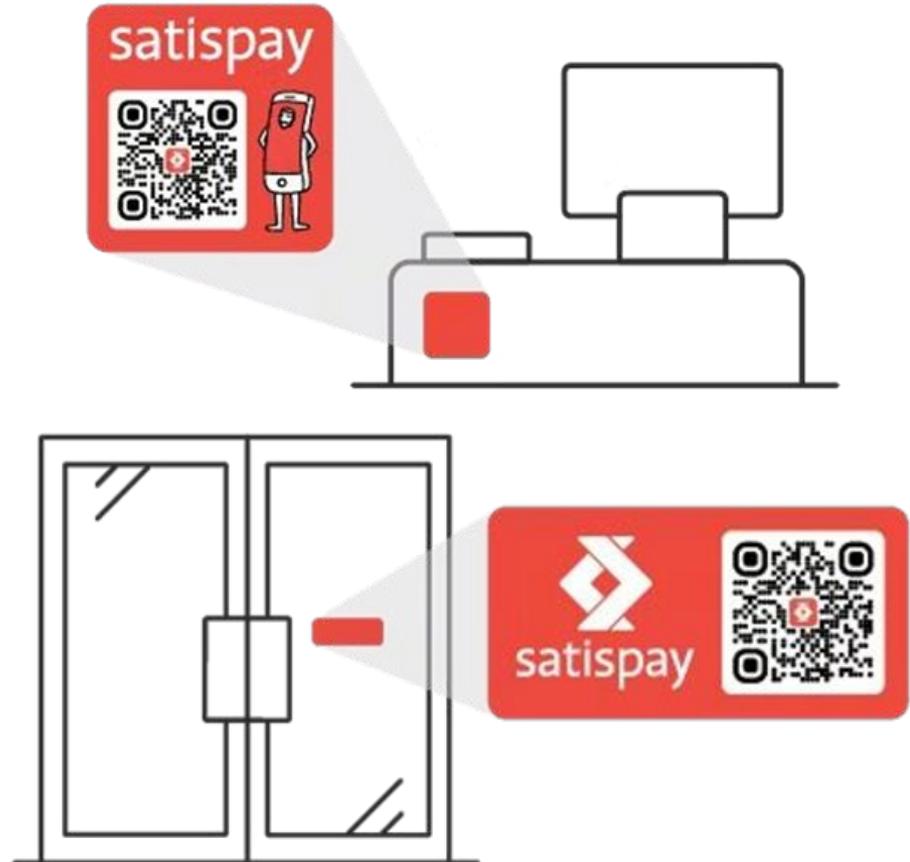
Possibilità di far pagare in 3 rate.



Satispay Business è il servizio dedicato a negozi, associazioni e liberi professionisti, che permette di accettare pagamenti in modo veloce, tracciabile, conveniente e sicuro. È possibile accettare pagamenti nel punto vendita (anche per attività in movimento) o per i liberi professionisti. L'app è disponibile per Smartphone, Tablet, PC, Mac, POS e registratori di cassa. Per gli eCommerce (web o app) si può facilmente aggiungere Satispay come metodo di pagamento tramite plugin, psp o API. Satispay è disponibile anche per i distributori automatici, tradizionali e smart touch.



A supporto delle imprese vengono messi a disposizione tutta una serie di materiali comunicativi per far sì che l'attività faccia sapere che accetta pagamenti tramite Satispay. Su una certa fascia demografica, questo tipo di accortezza è fondamentale (ad esempio i millennial): rientra così in un discorso di credibilità.



## COSTI

### Punto vendita e Attività in movimento

Taxi/Ncc, venditori ambulanti, liberi professionisti e tutte le attività senza sede fissa.

Transazioni inferiori a 10€	gratuito
Transazioni pari o superiori a 10€	0,20€

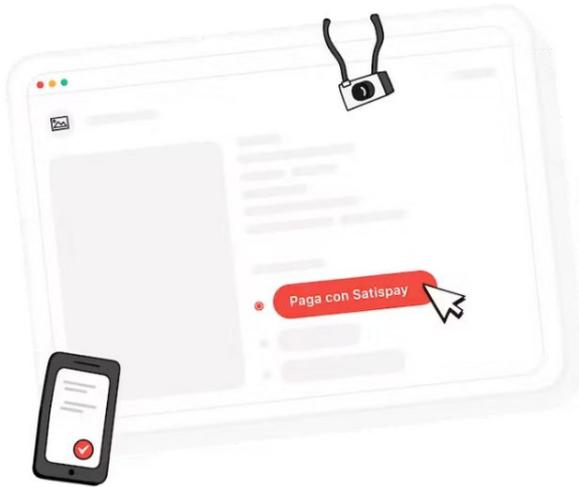
### E-commerce web, E-commerce app, Piattaforma Social Media

Transazioni inferiori a 10€	1,50%
Transazioni pari o superiori a 10€	1,50% + 0,20€

### Distributori automatici Smart Touch e Tradizionali

Commissione singola transazione	1%
---------------------------------	----

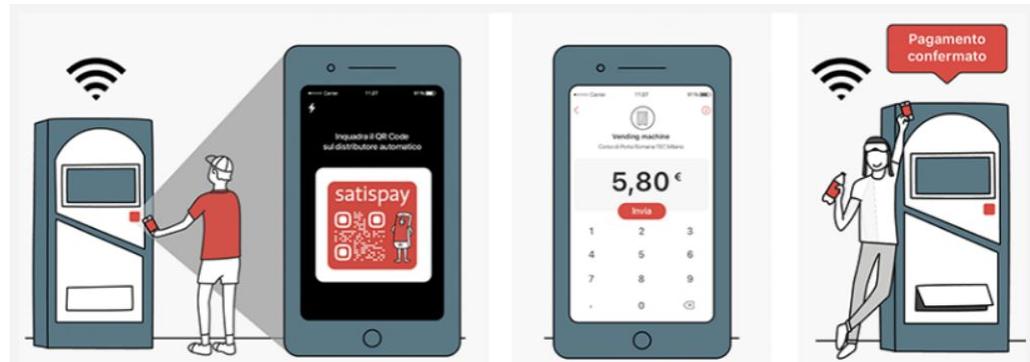
Integrazione con gli eCommerce per il checkout nei pagamenti.



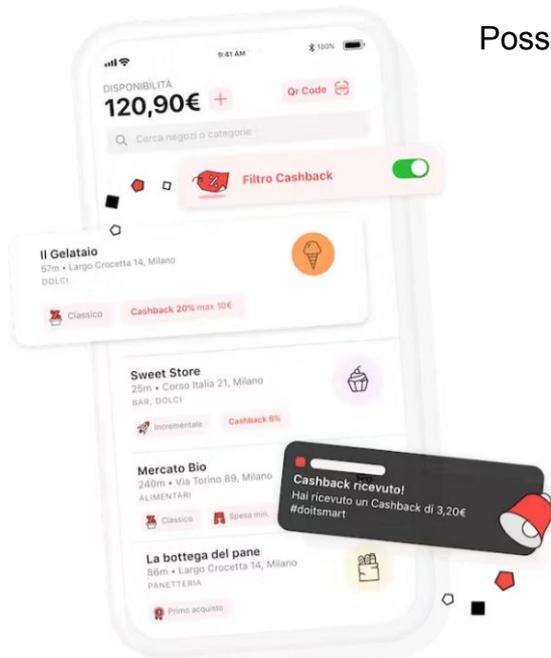
Pagamenti tramite  
QR Code.



Utilizzo nei distributori automatici.



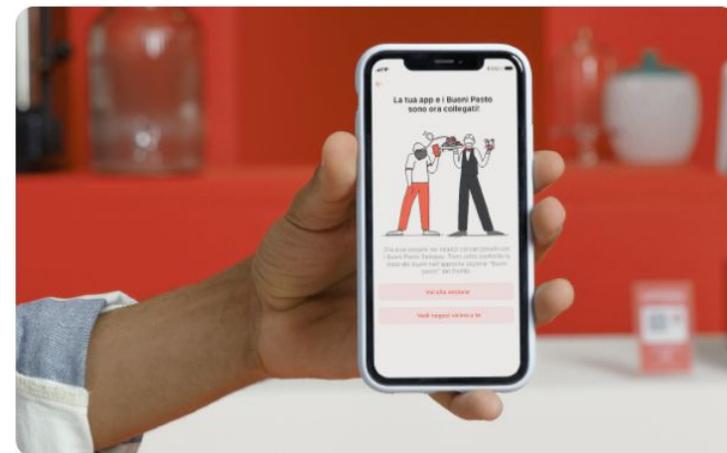
Possibilità di creare programmi di cashback.



## Risparmio fiscale per tutti

I Buoni Pasto di Satispay sono deducibili al 100% per la tua azienda (e al 75% per chi ha la P.IVA) ed esentasse per i tuoi dipendenti, che ricevono l'intero importo da spendere in più di 70.000 attività convenzionate.

I buoni pasto Satispay



Google Pay è un modo semplice e veloce per pagare sui siti, nelle app e nei negozi utilizzando le carte salvate nel tuo account Google. Google Pay protegge i tuoi dati di pagamento grazie a più livelli di sicurezza e ti permette di effettuare pagamenti, salvare biglietti e ricevere premi con la massima semplicità, il tutto in un unico account.

Dopo aver aggiunto una nuova carta è possibile:

- Pagare nei negozi o per i trasporti pubblici con il telefono.
- Pagare nelle app o sui siti web.



Google Pay è utilizzabile in:

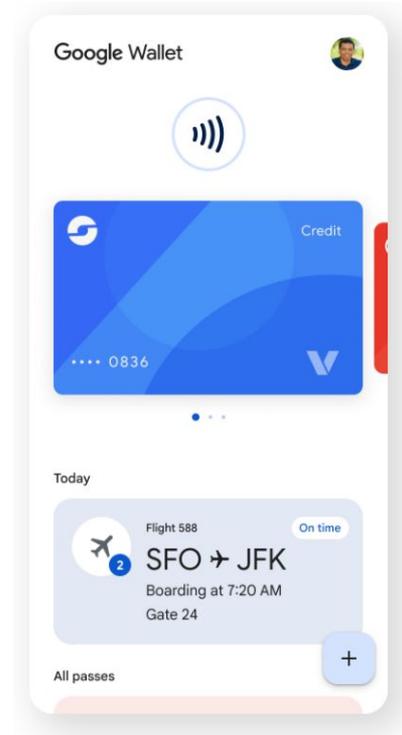
- Negozi. Se il negozio accetta i pagamenti contactless, si può pagare con il telefono (spesso è presente il logo).
- Nelle app e nei siti web. Si può pagare con Google Pay se sono presenti i loghi.



I vantaggi possono riguardare:

- Aumento delle vendite. Il pagamento è semplice e veloce, per ridurre il tempo di acquisto dei propri clienti ed aumentarne le conversioni.
- Copertura mondiale. Google ha miliardi di utenti nel mondo.
- Facile integrazione. È sufficiente configurare l'API di Google e in meno di una settimana si può iniziare a ricevere i pagamenti.
- Nessuna commissione. Google Pay è senza costi e non viene addebitato nulla né all'attività né ai clienti quando effettuano un acquisto.
- Sicurezza. Google memorizza in modo sicuro i dati di pagamento e condivide solo le informazioni necessarie per la transazione, riducendo rischi ed esposizioni ad attività fraudolente.
- Minor rifiuto della carta. Grazie all'ottimizzazione dei controlli di sicurezza e identità, le transazioni di Google Pay vengono rifiutate con una frequenza minore rispetto a quelle effettuate con le carte.

La piattaforma funziona anche da eWallet: al suo interno consente di memorizzare le carte fedeltà dei negozi, le carte di imbarco aeree, i biglietti del cinema e tutto il resto.



Apple Pay è un modo facile e sicuro per effettuare pagamenti nelle app iOS, nelle app watchOS e sui siti web in Safari. Apple Pay può essere utilizzato anche in Business Chat e nelle estensioni di iMessage. Per accettare Apple Pay nel tuo negozio, bisogna disporre di un terminale POS abilitato ai pagamenti contactless.

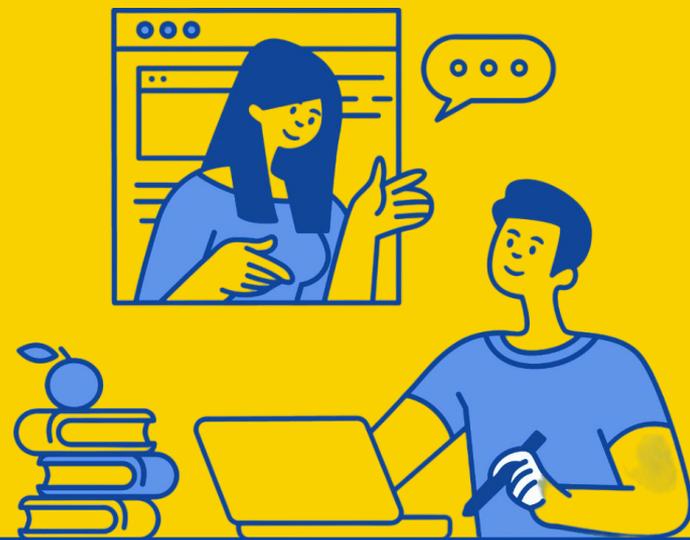
È possibile iniziare con una semplice integrazione Apple Pay basata sul web lavorando con queste piattaforme di eCommerce: Shopify, WooCommerce, BigCommerce, GoDaddy, IBM, Miva, neto, Salesforce, Squarespace, Symphony Commerce, Volusion. Gateway di pagamento, commercianti e altri fornitori di soluzioni integrano Apple Pay nelle app e sul web. I seguenti fornitori di soluzioni hanno dimostrato, in almeno una delle loro soluzioni di pagamento, la capacità di supportare i tipi di transazioni e i modelli di business supportati da Apple Pay per tutte le reti di pagamento applicabili in Italia: Stripe, Gestpay, Adyen, Bluesnap, Braintree, checkout.com, CM Payments B.V., CyberSource, Freedompay, Wirecard, Worldline (WL Saferpay) , Worldpay.



Apple Pay funziona anche offline: iPhone e Watch, infatti, funzionano solo per l'autenticazione, mentre la transazione viene processata (e autorizzata) sui server della banca. Non solo: il Watch può essere usato per pagare anche senza aver l'iPhone a portata di mano.



# LA RATEIZZAZIONE



La rateizzazione comporta numerosi vantaggi:

- **Conversione**. Offrire alle persone la possibilità di pagare a rate o semplicemente più tardi, senza interessi, online e in negozio, aumentando il tasso di conversione dell'11%.
- **Soddisfazione per entrambi**. L'esercente riceve subito l'intero importo e i clienti comprano più volentieri.
- **Pagamento dilazionato**. Al momento del pagamento è possibile suddividere il totale dell'acquisto in tre comode rate senza interessi (si suddivide il costo dell'acquisto in 3 rate senza interessi, che verranno addebitate sulla carta ogni 30 giorni).
- **Maggiore spesa**. La possibilità di dilazionare il pagamento fa sì che il cliente sia propenso a spendere di più (+48% di aumento del carrello).
- **Zero rischi**. Il rischio di frode dovuto ai futuri mancati pagamenti è azzerato dal fatto che le piattaforme garantiscono all'attività il transato.

Scalapay è un metodo di pagamento innovativo che consente di fare acquisti online o in negozi fisici e pagare a rate senza costi aggiuntivi se saldate entro la scadenza (altrimenti commissioni aggiuntive, max 15%). La prima rata si paga all'acquisto, le successive mensilmente. Scalapay copre l'intero importo dell'acquisto al venditore e si responsabilizza per frodi o mancati pagamenti.



**Aumenta**  
**le tue vendite**

Offri ai tuoi clienti la possibilità di pagare a rate, senza interessi.

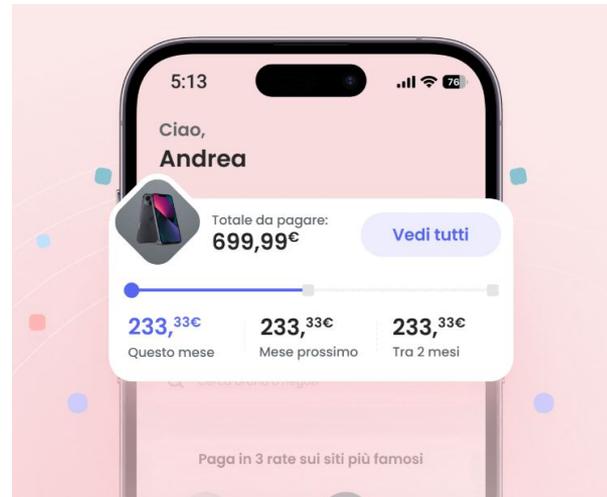
Entra in contatto con il nostro team

Scegli dove vuoi attivare Scalapay

Scegli

Scegli

- Solo e-commerce
- Solo negozi fisici
- Sia e-commerce che negozi fisici
- Categoria vacanze, viaggi ed esperienze



## Vantaggi di Scalapay:

- Possibilità di pagare in 3 rate (fino a 4 in alcuni casi).
- Possibilità di spostare le rate.
- È utilizzabile sia per gli acquisti online che presso i negozi fisici.
- Pay by Link (pagamento tramite link, senza costi aggiuntivi).
- Sempre senza interessi per il cliente.



♥ scalapay

Sales

Pay by link

Payouts

Reports

Account

Merchant

## Pay by link

Create Order

Orders

Any

Filter Table

ORDER ID	ORDER DATE	ORDER AMOUNT	ORDER STATUS	ORDER LINK	ACTIONS
<b>EEQZQT20450</b> ordinel23 Marco Test	19/10/2022 01:11	€90.00	Pending	📄	<span style="background-color: #00838f; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px 10px;">Send Link</span>
<b>VDHGCTW8LV05</b> merchant-35715 Karlie Hermann	18/10/2022 23:51	€61.00	Pending	📄	<span style="background-color: #00838f; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px 10px;">Send Link</span>
<b>RNA3JQ2WB0FX</b> merchant-94113 Modesto Lemke	18/10/2022 23:48	€33.00	Pending	📄	<span style="background-color: #00838f; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px 10px;">Send Link</span>

**Klarna** è una piattaforma di pagamento che offre flessibilità agli acquirenti online e in negozi fisici. Consente di pagare immediatamente, dilazionare il pagamento in rate senza interessi o posticipare il pagamento dopo la consegna degli articoli.

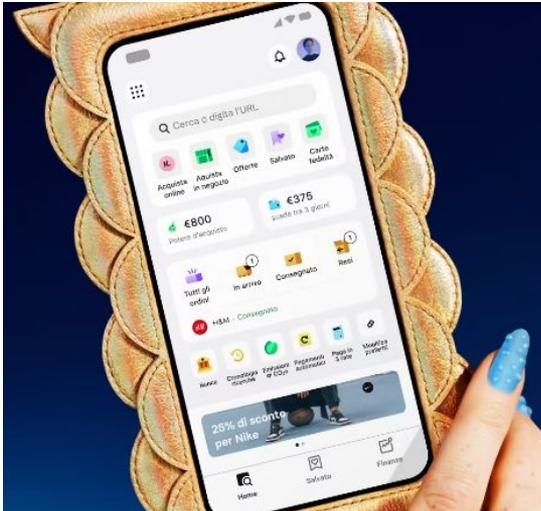
Klarna è conosciuta per offrire protezione agli acquirenti e una varietà di modalità di pagamento, rendendo l'acquisto più comodo e adattabile alle esigenze individuali.



**Klarna.**

## Vantaggi di Klarna:

- Possibilità di pagare in 3 rate.
- Possibilità di pagare dopo 30 giorni dall'acquisto.
- Possibilità di creare carte virtuali nell'app.
- È utilizzabile sia per gli acquisti online che presso i negozi fisici.
- Sempre senza interessi per il cliente.



## I vantaggi di **PayPal**:

- Pagamenti in 3 rate, senza interessi e senza costi di gestione.
- Possibilità di pagare in anticipo le rate.
- Gli acquisti idonei sono coperti dal programma protezione acquisti PayPal nel caso in cui un articolo non arrivi o non corrisponda alla descrizione.



**affirm**

**Revolut**



Per la rateizzazione, l'esercente paga un **costo fisso** più una piccola **commissione** sulla transazione (visualizzabile dal sito): in media 30 centesimi a transazione più un 2/2,5% sulla transazione (ad esempio PayPal attua un 3,40% sul valore del transato + 0,35 centesimi per transazione).

Queste piattaforme consentono di acquistare a rate anche qualora non si abbia solvibilità su carta a patto che il nostro **"storico" sia positivo**. Ciò significa che dallo score dei nostri pagamenti tali piattaforme elaborano uno **score istantaneo**, "decidendo" se concederci la possibilità della rateizzazione oppure no (ciò significa che possiamo acquistare periodicamente prodotti senza avere soldi sulla carta, ma se poi siamo sempre puntuali in prossimità dei pagamenti non ci sono problemi; se si lasciano insoluti o spesso ritardiamo nei pagamenti, potrebbe esserci inibita la possibilità della rateizzazione).

Es. Scalapay: quantità dell'importo in base allo score



Per il neuromarketing:

**PIACERE IMMEDIATO > FELICITÀ A LUNGO TERMINE**



>



Quando paghiamo a rate, “vediamo” uscire meno soldi e abbiamo la sensazione di chiudere dei grandi affari.

Consideriamo il tempo un **concetto effimero**: perché dovrei pagare 90 euro subito se posso pagarne 30 ogni tre mesi?

Ma, pagando molte cose a rate, siamo sicuri di non **spendere più di quanto possediamo**?



*Come abbiamo visto nel webinar del ciclo “Viaggio nel digitale”  
Nella testa del cliente: il Neuromarketing*



COSA VEDIAMO:

“Tua a partire da 180 euro al mese!”



“A soli 39 euro al mese!”



“Solo 29 euro al mese”



“Comode rate da 100 euro al mese!”

# PROBLEMATICHE PSICOLOGICHE LEGATE ALLE RATE

COSA VEDIAMO:



180€

349 €



29€



100€



39€

COSA DOVREMMO VEDERE:

19.000€



20.988 €



89€

899€



1000€



**Percezione del prezzo.** Il pagamento a rate può influenzare la percezione del prezzo da parte dei consumatori. Spesso, i consumatori tendono a considerare un prodotto più accessibile e conveniente quando è possibile suddividerne il costo in rate mensili, anziché pagarne l'importo totale in una sola soluzione.

**Riduzione dell'attrito.** Il pagamento a rate può ridurre l'attrito nell'acquisto di beni o servizi costosi. Quando i consumatori percepiscono che possono dilazionare il pagamento, si sentono più inclini a effettuare l'acquisto, specialmente se il prodotto è desiderabile ma fuori dalla portata del budget iniziale.

**Effetto sulle finanze personali.** Alcuni studi suggeriscono che il pagamento a rate può portare a una minore percezione del costo complessivo del prodotto o servizio, il che potrebbe incoraggiare una spesa impulsiva. Ciò può avere implicazioni negative per le finanze personali dei consumatori se non gestito con attenzione.



**Ricompensa anticipata.** Il cervello dei consumatori può reagire positivamente all'idea di un pagamento a rate, percependolo come una ricompensa anticipata. Questo può innescare il rilascio di dopamina, un neurotrasmettitore collegato alle sensazioni di piacere e gratificazione, contribuendo a rendere l'acquisto più attraente.

**Comunicazione visiva.** La presentazione visiva di offerte a rate, come grafici o diagrammi, può influenzare la percezione dei consumatori riguardo alla convenienza del pagamento rateale. Questo può attivare parti del cervello associate alla comprensione visiva e al calcolo.

**Marketing basato su emozioni.** Le emozioni sono spesso un driver importante nel processo decisionale dei consumatori. Gli annunci e le promozioni che mettono in evidenza il sollievo dallo stress finanziario o il miglioramento della qualità della vita grazie ai pagamenti a rate possono avere un impatto emotivo significativo.



# GRAZIE!

CI RIVEDIAMO NEL 2024!

Registrazioni eventi:

[www.pno.camcom.it/digitale/pid/eccellenze-digitale](http://www.pno.camcom.it/digitale/pid/eccellenze-digitale)

[pid@pno.camcom.it](mailto:pid@pno.camcom.it)

