



LEZIONE DA UNA PANDEMIA: IMPARARE A VENDERE A DISTANZA

**Non restare immobile ad aspettare che passi la crisi
e salva le tue vendite!**

Il grande **Mahatma Gandhi** diceva *“La vita non è aspettare che passi la tempesta, ma imparare a ballare sotto la pioggia”*.

Da questa crisi dobbiamo imparare alcune lezioni che ci serviranno per sempre: i consumatori non torneranno indietro rispetto ad alcune abitudini acquisite durante una crisi così lunga e universale: una di queste è **l'acquisto dal divano di casa**. Il mondo del retail deve essere preparato a vendere in modi nuovi, complementari, pena la sua sopravvivenza.

I dati parlano chiaro, il settore **eCommerce è cresciuto come non mai**: rispetto all'ultimo trimestre del 2019 per lo stesso periodo del 2020 la crescita generale è stata del **+68%**. I settori che più di tutti hanno visto volare le vendite fino alle stelle sono stati: **Food** con il +121%, **wine & beverage** +116%, **electronics** +115%, **pet** +80%, **pharmacy** +74%, **fashion** +37%, **cosmetics e jewelry** +26%.

Lo shopping on-line da mobile, continuerà senza dubbio a prosperare, puntando a conquistare il **73% della quota di mercato globale dell'eCommerce entro il 2021**. Negli ultimi sei mesi, il 79% degli utenti di telefonia mobile ha effettuato un acquisto online utilizzando i propri dispositivi mobili.

Non c'è dunque tempo da perdere, è il momento per i retailers di **rinnovare le strategie commerciali e di marketing** per allinearsi alle nuove abitudini di acquisto dei consumatori.

Con la **piattaforma digitale SmallPay 3.0**, ed in particolare con la sua soluzione **LINK TO PAY** adottare metodi di pagamento flessibili in grado di differenziarti e renderti unico rispetto alla concorrenza è **SEMPLICE, VELOCE e ACCESSIBILE a CHIUNQUE**.

Ti bastano 5 AZIONI, ora, per imparare a ballare sotto la pioggia.

1. Fai una **FOTO** al tuo prodotto, o racconta il tuo servizio.
2. Fai un'**OFFERTA** e, se possibile, rendila "ricorrente: definisci una frequenza di acquisto per un prodotto (1 volta alla settimana, al mese...) o un **ABBONAMENTO** per un servizio (n°5 sedute di...n° 10 ore di...) ecc.
La tua offerta di pagamento per il Cliente potrà essere così rateizzata e diventare più appetibile (es. versamento di un acconto e poi rate mensili). Avrai inoltre **fidelizzato i tuoi clienti** e ti sarai garantito un **flusso di entrate prevedibile**.
3. Apri un account **SmallPay** per il servizio **LINK TO PAY** e inizia ad effettuare **VENDITE a DISTANZA**, contactless, in soluzione unica o rateizzate.
4. Invia al tuo cliente, **al suo indirizzo email o al suo numero di cellulare** un semplice LINK, accedendo al quale lui potrà direttamente vedere la tua offerta, ordinare e pagare con addebito diretto sulla sua carta di credito.
5. Spedisci il tuo prodotto o consegna il tuo servizio al ricevimento del pagamento **accreditato direttamente sul tuo conto corrente e rinnovato automaticamente una volta al mese, se rateizzato o reso "ricorrente"**.

Tutto questo senza che Tu né il tuo Cliente dobbiate aprire nuovi conti, passare da una Banca, chiedere autorizzazioni a una Finanziaria, uscire di casa...

**CHIEDICI INFORMAZIONI e scopri
quanto TI CONVIENE aumentare il fatturato con SmallPay!**

Chiamaci per avere maggiori dettagli
Tel. 049.8932833

Compila il form se vuoi essere ricontattato o per avere più informazioni sui nostri
prodotti www.smallpay.it/contatti