



# PagoDIL, l'acquisto facile

**Cofidis propone un'innovativa soluzione finanziaria che consente ai dettaglianti di offrire ai propri clienti l'opportunità di pagamenti dilazionati senza alcun rischio**

Come rispondere a un cliente che chiede al negoziante se sia possibile pagare poco alla volta? Le risposte sono varie ma solo una è quella corretta. Se un netto rifiuto, infatti, allontanerebbe il potenziale cliente dall'acquisto, anche un sì incondizionato potrebbe far nascere qualche problema. Primo fra tutti quello del pagamento "fai da te" che prevede di lasciare libero il cliente di pagare quando vuole; è una soluzione, questa, che può funzionare con clienti fidati ma che risulta pericolosa con coloro che, per un motivo o per l'altro, potrebbero non pagare l'intera somma dovuta, causando danni al commerciante. E quindi, come comportarsi? Semplice, rispondendo al cliente: "Volentieri, ha un bancomat o un assegno?" Un'opportunità di pagamento di questo tipo la offre PagoDIL, un prodotto di

Cofidis S.p.A. che consente di erogare ai clienti non un finanziamento ma una dilazione di pagamento, utilizzando, per la richiesta di addebito mediante SDD bancario, il Bancomat o un assegno, con il POS, in cassa. Poiché non si tratta di un finanziamento, la dilazione offerta e l'utilizzo del sistema PagoDIL presentano vantaggi per entrambi i contraenti.

- Innanzitutto con il POS non ci sono moduli da compilare, bastano il codice fiscale, un documento di identità, una carta bancomat o un assegno. Il bancomat e l'assegno servono solo per recuperare le coordinate bancarie del cliente per l'addebito delle rate mediante SDD (l'ex RID), addebito che avviene in automatico ad opera di Cofidis.
- In più il servizio è sempre attivo 24 ore su 24, 365 giorni l'anno.
- Tecnicamente, PagoDIL consiste

nella cessione di credito dall'esercente (cedente) a Cofidis (cessionario) e questo significa che l'incasso è garantito anche se il cliente smette di pagare.

Pochi giorni dopo l'avvenuta cessione di credito, Cofidis provvederà ad accreditare sul conto del negoziante l'intero importo della spesa e, nei mesi seguenti, si occuperà di addebitare l'importo di tale cessione sul conto corrente del cliente, mantenendo la dilazione offerta ed accettata. Tale dilazione è "a tasso zero" e non comporta, non trattandosi di un finanziamento, né interessi né costi aggiunti. In questo modo, per il cliente, non c'è differenza tra pagare tutto subito o poco alla volta.

*Per saperne di più Guarda il video*  
<http://www.cofidis-retail.it/servizi/pagodil>

## CHI È COFIDIS

Cofidis Participation inizia la sua attività nel 1982 in Francia, con l'unione della Banca Federativa di Crédit Mutuel – il quarto gruppo bancario francese, con più di 4.000 filiali – e Argosyn, un esperto della vendita a distanza. Oggi con oltre 30 anni di esperienza alle spalle Cofidis è un gruppo apprezzato in Italia ed Europa per la rapidità e la serietà con cui propone soluzioni di credito al consumo. Fra i pionieri nella vendita del credito a distanza (via telefono o via internet) Cofidis è oggi tra i più apprezzati operatori per il servizio ai clienti come testimonia la sua presenza in oltre 25.000 esercizi commerciali. Dall'unione tra Cofidis e Centax, per 30 anni leader italiano nel settore dei pagamenti presso la distribuzione commerciale, lo scorso anno, è nato Cofidis Retail, partner di migliaia di aziende della grande distribuzione e del piccolo commercio con il fine di rispondere attraverso soluzioni innovative e performanti ai diversi bisogni dei vari clienti, portandoli a vendere di più e meglio.

Associazione Nazionale Distributori, Produttori e Rivenditori di prodotti per la tavola, la cucina, il regalo e la decorazione della casa

## Un socio Art e la sua esperienza

### Intervista a Eleonora Ciacci, Gioielleria Ciacci

La storica gioielleria a San Giustiniano (Pg) oggi è un punto di riferimento anche per l'offerta di piccoli elettrodomestici, complementi d'arredo, articoli per la casa e la cucina. Con Eleonora Ciacci, che insieme al fratello Andrea rappresenta la seconda generazione alla guida dello store, abbiamo fatto il punto su quali possano essere oggi le azioni concrete a supporto dei dettaglianti.

#### Da associati ART, in quali servizi o convenzioni vi ritrovate più rappresentati?

Dal dicembre 2016 abbiamo introdotto il servizio PagoDIL, agevolati dalla convenzione con l'Associazione Art. PagoDIL non è un finanziamento ma una cessione di credito e consiste nella possibilità di rateizzare l'acquisto del cliente in maniera facile. Negli anni avevamo utilizzato altre forme di rateizzazione ma senza successo a causa della documentazione richiesta e della burocrazia conseguente. All'inizio eravamo scettici, soprattutto perché non volevamo urtare la sensibilità del cliente proponendo un pagamento rateizzato, in realtà abbiamo notato che ha incrementato lo scontrino medio: l'idea di poter pagare in più volte porta il cliente a spendere anche qualcosa in più. Inoltre PagoDIL è un circuito che viene adottato anche da studi medici o altre realtà e per questo a volte il nostro cliente è già informato.

#### Innovazione digitale, formazione e strategie di mercato come possono essere trasmesse a supporto degli associati?

Oggi viviamo in un contesto altamente competitivo: da un lato una riduzione notevole della domanda e dall'altro l'aumento esponenziale degli acquisti su internet. Il punto di forza siamo noi, perché possiamo ancora offrire al cliente una esperienza di acquisto polisensoriale, umana e gratificante a dispetto dell'acquisto su internet. I clienti entrano in negozio già informati, ma spesso confusi. Lo stesso consumatore fatica



ad orientarsi nell'iperofferta che oggi il mercato propone e per questo dobbiamo porci come punto di riferimento imprescindibile nel loro processo di acquisto, spiegando perché all'interno del nostro negozio abbiamo scelto proprio quella marca, far capire che il prodotto selezionato è il frutto finale di un lungo lavoro a valle. E' fondamentale affidarsi a un'Associazione che crede in noi e che ha tra i suoi obiettivi quello di rendere nuovamente attrattivo il negozio specializzato.

#### Gli appuntamenti di ART Confcommercio a Homi sono stati momenti importanti?

Dedico sempre due o tre giorni alla visita di Homi, penso sia fondamentale aggiornarsi sulle novità del mercato. Inoltre la fiera negli anni è diventata un momento fondamentale di formazione, sia attraverso i prodotti, sia i corsi di formazione. Negli ultimi anni è stato proposto un fitto calendario di workshop legati alle tecniche di marketing, alla gestione del punto vendita, al visual merchandising e tanti altri temi (Art è stata protagonista delle tematiche legate al credito al consumo). Appuntamenti sempre più interattivi, non solo lezioni frontali ma con la possibili-

tà di applicare ciò che viene insegnato al nostro caso concreto. Ho apprezzato inoltre gli incontri one-to-one con esperti del settore. Una tematica che potrebbe essere approfondita è legata ai nuovi scenari di tendenza nel nostro settore, con un focus sui nuovi cluster di consumatori e sulle leve strategiche per poterli intercettare.

#### ART e Cofidis insieme per promuovere le vendite nel dettaglio specializzato

ART scende in campo per essere vicina e supportare concretamente i propri associati. Per gli associati Art sarà infatti possibile usufruire del servizio PagoDIL di Cofidis a condizioni particolarmente vantaggiose.

Info: [segreteria@art-tavolaregalo.it](mailto:segreteria@art-tavolaregalo.it)