

Presentato a Varese l'”Anti Groupon” (che non si paga in anticipo)

Pubblicato: Martedì 12 Maggio 2015



E' stato presentato alla sede della Confesercenti Varese l'”Anti Groupon” che fa contenti commercianti e clienti: pensato come gli altri siti di **couponing**, quelli cioè che offrono agli associati dei servizi e delle offerte fortemente scontati, ha però un sistema di pagamento sia nei confronti dei clienti che nei confronti dei commercianti che evita le “perdite” che sempre più spesso capitano nelle grandi e più affermate società del settore.

Quanti di voi infatti hanno “perso” delle occasioni prepagate, perchè non sono riuscite a sfruttarle in tempo e non hanno utilizzato la possibilità di rimborso? Quanti non ci sono riusciti perchè a ridosso del termine non c'erano prenotazioni possibili? Questo è ciò che è accaduto spesso ai clienti, ma la vita non è stata facile nemmeno per chi proponeva le offerte: spesso sommersi da un numero eccessivo di sconti, effettuati di fatto sotto costo, hanno archiviato l'esperienza come “da non rifare”

iZOOM.it, almeno nelle presentazioni, sembra invece un sistema innovativo: nato da una start-up con sede a Reggio Emilia. Il portale di coupon scelto da Confesercenti nazionale per il proprio mondo associativo si differenzia, infatti, da tutti gli altri portali simili innanzitutto per un migliore trattamento agli esercenti: iZOOM.it infatti non prevede provvigioni (incassa infatti solo un abbonamento annuale fisso che corrisponde ai momenti di visibilità offerti dagli sconti) e non incassa i soldi dell'offerta. Il cliente infatti non anticipa niente: dà il corrispettivo dell'offerta direttamente al negoziante, che incassa tutto e direttamente dall'utente finale.

«Con iZOOM.it il cliente finale non acquista online ma direttamente dal negoziante che percepisce subito il pagamento senza provvigioni da destinare alla piattaforma» ha spiegato **Raffaele Catone**, CEO di Zoom.it. Per ottenere il suo sconto, il cliente non deve fare altro che comunicare il codice dell'offerta al ristorante o all'esercente che l'ha proposta: in cambio, l'esercente gli darà una “parola chiave” che permette all'utilizzatore di Zoom.it di “sbloccare” il suo acquisto, comunicando di fatto al portale di averlo effettuato. lo sblocco permetterà di essere considerato “cliente affidabile”, che sfrutta cioè le offerte che prenota, e gli permetterà di fare commenti al locale, che risulteranno quindi più credibili perchè fatti sicuramente dopo esserci andato.

I pigri, cioè quelli che non faranno questo lavoro di feedback, saranno però fortemente penalizzati: se non si comunica per tre volte il proprio feedback si viene sospesi dalle offerte. «Si tratta di un meccanismo semplice ed efficace, che ha ci ha portato ad essere un modello di riferimento – ha sottolineato Catone – iZOOM.it è in costante crescita, anche grazie alla spinta delle stesse attività che lo utilizzano. Oltre i confini emiliani e l'accordo con Confesercenti consentirà a moltissime attività presenti su tutto il territorio nazionale di utilizzarlo immediatamente».

In soli due anni di attività, iZOOM.it è diventato una **case history di successo in Emilia**: oltre 220.000 coupon scaricati, più di 700 le attività che lo hanno utilizzato e un database di consumatori attivi, tra portale e social network, di 26.000 unità.

Nelle province emiliane il modello iZOOM.it rappresenta oggi lo standard di riferimento: l'obiettivo per la società è ora di diffondere il modello a Varese e Milano. Sfruttando anche l'effetto Expo Milano

2015: per questo il portale ha deciso di offrire alle prime 50 attività della ristorazione della provincia di Varese la possibilità di testare il portale. Nel corso di queste settimane sono previsti incontri con gli associati Confesercenti per spiegare i dettagli dell'iniziativa.

Stefania Radman

stefania.radman@varesenews.it