

Social Card - Carta Acquisti:

Attività di System Retail in funzione alle direttive ministeriali e alle scelte gestionali del Retailer

Premessa:

Il documento è redatto a scopo divulgativo e con l'obiettivo di informare gli attori del mercato di riferimento (Retailer e Dealer) sulle scelte che System Retail sta attuando in merito alla gestione della Social Card nel punto cassa.

Fonti:

http://www.mef.gov.it/carta_acquisti/

http://www.lavoro.gov.it/NR/rdonlyres/B3188375-24BE-4D94-B9F2-EA085C4ED076/0/Carta_Acquisti_illustrazioneprogramma.pdf

Informazioni di massima sulla Social Card:

1) Cos'è la Social Card o Carta Acquisti ?

E' una **carta di pagamento elettronico prepagata** a banda magnetica, emessa dalle Poste Italiane e che gira sul **circuito Mastercard**. Può essere ricaricata solo da fondi pubblici e disposizione del Ministero dell'Economia e delle Finanze.

Tale carta è assegnata **dal Ministero dell'Economia ai cittadini** che in base ai dati contenuti nelle banche dati della pubblica amministrazione risulteranno **bisognosi dell'aiuto statale**. La card metterà a disposizione dei cittadini una cifra mensile di 40 euro (con un accredito bimestrale di 80 euro), e una disponibilità iniziale di 120 euro (pari a tre mesi, ottobre, novembre e dicembre 2008). Il progetto è stato finanziato fino al 31 dicembre 2009.



2) Dove può essere utilizzata la carta ?

La carta può essere utilizzata:

- presso gli **esercizi convenzionati Mastercard** che hanno un codice di attività per l'acquisto di generi alimentari (codici: 5462, 5451, 5411, 5422, 5499, quindi **supermercati, ipermercati, esercizi alimentari, panetterie, macellerie** ecc.);
- presso tutti gli **uffici postali**;
- presso tutti gli **sportelli automatici Postamat**.

3) Come si identifica la carta ?

La carta oltre ad un **apposito logo identificativo** dell'iniziativa (carrello con colori nazionali), avrà un **codice BIN dedicato** (n. 533870) ed un apposito **codice EAN** (8033855000002).

4) Quali esercenti possono effettuare iniziative sulla carta?

La convenzione per l'esercizio di tale iniziativa è stipulata tra Ministero e Associazioni di categoria, quindi il CEDI richiede alla propria rete di punti vendita l'adesione all'iniziativa e comunica all'associazione di categoria di riferimento l'elenco dei punti vendita aderenti.

Gli esercizi convenzionati dovranno:

- 1) Accettare pagamenti tramite POS
- 2) Esporre la Vetrofania che informa i consumatori.
- 3) Accettare in pagamento la Social Card (Vi ricordiamo che è garantita dal Governo).

5) Quali iniziative gli esercenti possono effettuare sulla carta?

Gli esercenti possono effettuare uno **sconto del 5% sul totale dello scontrino** e optare per le soluzioni tecniche più adeguate alle rispettive realtà.

In particolare è possibile gestire lo sconto:

- **alla cassa** al momento della chiusura dello scontrino;
- **tramite carta fedeltà** (se il consumatore è concorde);
- **rilasciando un buono** al consumatore (se il consumatore è concorde);
- **con ogni altra modalità accettata dal consumatore**.

L'analisi e l'attività di System Retail:

L'area di Sviluppo Software di System Retail ha previsto un'**opportuna configurazione di base di SYS@PC® per la gestione della Social Card che può essere prontamente attivata dal dealer di riferimento**. Vista la variabilità delle condizioni di struttura del Retailer e delle politiche attuative sulla carta, **System Retail ha deciso di accogliere richieste per la personalizzazione dell'applicazione in funzione di specifiche politiche di gestione**.

Condizioni necessarie per l'avvio del progetto sono **l'analisi della struttura della rete di punti vendita: tale struttura influisce fortemente sulle scelte politiche della gestione della carta da parte del retailer**. Per esempio decidere di fare comunque uno sconto alla presentazione della Social Card oppure solo sul credito residuo.

Di fatto e comunque, secondo la nostra visione, tutte le attività che possono essere realizzate su questo progetto, devono rispondere al prerequisito fondamentale di **non rallentare le operazioni in cassa**.

Questo è ciò che System Retail di base ha scelto di predisporre con SYS@PC® :

Condizione A: Il Retailer presenta un **parco macchine misto senza gestione di monetica integrata**: lo sconto è attivabile genericamente alla presentazione della carta senza collegamento restrittivo con il pagamento attraverso la stessa.

Opzione 1: Configurazione di una **funzione dedicata**, in modo che **al passaggio del barcode "social card" in cassa**, dopo la pressione del tasto **subtotale**, venga effettuato il **5% di sconto sul valore degli articoli identificati** precedentemente nel corrente scontrino.

- Lo sconto può essere corretto solo prima della fase di pagamento;
- Lo sconto può essere effettuato una sola volta nello stesso scontrino;
- Lo sconto non può essere effettuato dopo l'utilizzo della prima forma di pagamento;
- Se il cassiere effettua altre vendite successivamente allo sconto, le stesse non saranno scontate.

Opzione 2: Emissione di un coupon contenente il valore dello sconto utilizzabile in una spesa successiva:

Il valore può essere calcolato **sul totale della spesa o sul valore impostato per il mezzo di pagamento "social card"**.

Il coupon può essere utilizzato con l'identificazione del barcode o con l'impostazione manuale del valore di sconto ad un tasto.

Condizione B: il Retailer presenta una **piattaforma uniforme con gestione monetica integrata e circolarità di informazione sul cliente**: c'è la possibilità di collegare strettamente il riconoscimento della card al credito residuo e quindi attivare lo sconto in funzione del pagamento.

Opzione 3: Sconto automatico in presenza dello **scambio importo con EftPos o monetica integrata**.

Alla pressione del tasto **Subtotale** viene visualizzato il totale dello scontrino ed anche il totale se cliente paga l'intera spesa con social card (scontata quindi del 5%).

In caso di transazione autorizzata dalla banca, **la cassa effettua lo sconto del 5% del valore autorizzato**.

In generale, per tutte le opzioni:

Poiché Il cliente non conosce il saldo della carta e i terminali EftPos compatibili con le ultime normative, per motivi di privacy, non rendono disponibile l'informazione del saldo residuo delle carte prepagate, ma genericamente avvertono della "transazione non effettuata", c'è la possibilità che in cassa si tenda a ripetere l'operazione di pagamento senza possibilità di concluderlo positivamente.

Al fine di non creare disservizio verso la clientela, è consigliabile gestire in cassa centrale l'operazione, chiudendo comunque lo scontrino in cassa e emettendo un buono o per un successivo pagamento extracassa o per l'usufrutto dello sconto alla spesa successiva.

E' importante sottolineare che **per motivi fiscali, non possono essere effettuate variazioni al totale dello scontrino dopo la prima fase di pagamento.** Questo comporta la necessità di identificare il pagamento della Social Card **come prima delle eventuali forme di pagamento usate.**

Inoltre, visto che la differenza di sconto sul valore della social card e quella del totale scontrino é normalmente minima, in caso di utilizzo di più forme di pagamento, si può scegliere di effettuare lo sconto sul totale della spesa.

La funzione di sconto legata alla Social Card è tracciata nei report di cassa e nelle statistiche di **SYS@PC®**, in modo che ogni successiva misurazione dell'efficacia dell'attività sia garantita.

Conclusioni :

L'argomento e le decisioni in merito alla gestione di questo progetto coinvolgono tutta la direzione dell'azienda Retailer. Le scelte politiche dell'azienda sono naturalmente influenzate dalla struttura tecnologica esistente nella rete di punti vendita, dalla capacità di gestire la diffusione e la corretta gestione operativa dell'attività, quindi ogni attore della filiera deve essere correttamente coinvolto e agire in modo coordinato e strutturato.

System Retail informa quindi con lo stesso documento e con attività successive, la propria rete di concessionari al fine di gestire tempestivamente e correttamente eventuali richieste da parte del Retailer.

La rete concessionari e i referenti commerciali di System Retail si rendono disponibili ad approfondimenti e eventuali incontri per l'avvio e la gestione dell'attività di fronte al Retailer.

System Retail S.p.A.

Viale dei Platani, 3 - 60016 Marina di Montemarciano (AN) Tel. 071 9190559 - Fax: 071 9193231

Via Marcello Garosi, 60 - 00128 Roma

www.systemretail.it

Per ulteriori informazioni: marketing@systemretail.it

Area Commerciale Centro Nord: s.galatioto@systemretail.it Area Commerciale Centro Sud: l.vignoli@systemretail.it