

## COMUNICATO STAMPA

### **Axepta BNP Paribas, insieme a IQUII, lancia “Be More”, una piattaforma di marketing totalmente al servizio degli esercenti**

Roma, 3 marzo 2021 - Axepta BNP Paribas - tra i leader nell'acquiring in Italia, con oltre 1.300 nuovi Punti Vendita ogni mese e più di 16 milioni di transazioni gestite al mese - dà il via a “Be More” una nuova iniziativa sviluppata su piattaforma Fanize della Digital Company IQUII, parte del Gruppo Be.

“Be More” di Axepta è uno strumento innovativo di marketing e fidelizzazione della clientela, totalmente personalizzabile sulle esigenze e sulla specifica attività di ogni singolo esercente, facile da utilizzare perché è integrato all'interno dei Pos Android (Hi-POS) già in dotazione. Con “Be More”, infatti, ogni esercente può ampliare il proprio business, aumentando il coinvolgimento e l'ingaggio della clientela grazie alla creazione di programmi di loyalty, campagne di vendita e giochi a premi dedicati.

**Stefano Calderano Amministratore Delegato di Axepta Gruppo BNP Paribas:** “Con “Be More” proseguiamo un percorso che ci vede molto vicini ai nostri clienti per fornire soluzioni per sfruttare le opportunità della trasformazione digitale. Questa iniziativa, realizzata anche grazie al know-how di IQUII, è pensata per far convergere, in un unico terminale evoluto, strumenti personalizzabili di fidelizzazione e marketing e strumenti di pagamento all'avanguardia. Questo permetterà agli esercenti di ampliare e consolidare il proprio business e ai loro clienti di vivere un'esperienza di acquisto positiva e coinvolgente, rafforzando la loro relazione”.

“La trasformazione digitale del settore retail è stata spinta in termini di accelerazione dalla pandemia e molti esercenti oggi vogliono spingersi oltre nel processo di digitalizzazione.” - ha dichiarato **Fabio Lalli Chief Business & Innovation Officer di IQUII** - “Grazie alla collaborazione con Axepta e BNL BNP PARIBAS, abbiamo avviato un progetto innovativo di customer experience e sviluppo tecnologico, in particolare nell'interazione tra cliente e brand, nel processo di acquisto. L'inclusione di Fanize nei sistemi di pagamento consente di attivare tutte le meccaniche di rewarding, loyalty e profilazione in un unico strumento e riduce la frammentazione di carte e interazioni, aumentando le possibilità di coinvolgimento del cliente finale nei confronti del merchant ed il successivo livello di fedeltà”.

Con “Be More” di Axepta, ogni volta che il negoziante utilizzerà il Pos Android (Hi-POS) per attivare la transazione con il cliente, verranno automaticamente caricati punti del programma di loyalty, permettendo la partecipazione a campagne a premi, sconti e promozioni del programma fedeltà. Attraverso il POS Android gli esercenti potranno poi iscrivere nuovi clienti al programma fedeltà e creare sulla piattaforma “Be More” programmi di fidelizzazione, organizzare eventi lancio di nuovi prodotti, premiare i clienti iscritti che invitano amici e parenti ad iscriversi al programma, creare offerte a tempo per stimolare gli acquisti.

“Be More” si aggiunge alle numerose iniziative che Axepta ha realizzato per favorire la trasformazione digitale e sostenere il business delle piccole e medie imprese italiane, tra queste “**ClicOrdina**”, per la promozione e la gestione online dei punti vendita e della consegna a domicilio della merce, e “**ClicPay**”, per gestire richieste di pagamento via mail, SMS o Whatsapp, incassando a distanza senza necessità di un POS fisico o di un sito e-commerce. Infine, per agevolare sostenere la ripresa dell'attività economica dei commercianti, Axepta ha recentemente scelto di azzerare, per tutto il 2021, le commissioni sulle micro-transazioni con pagamento su POS fisico tramite il circuito PagoBANCOMAT®.

**Axepta Bnp Paribas:** progetta e sviluppa soluzioni tecnologiche innovative nell'ambito dei servizi di pagamento. Da più di 15 anni cerca di soddisfare le necessità di un ampio target di clientela tramite soluzioni personalizzate, spaziando dalla consulenza all'assistenza post-vendita, attraverso la vendita di soluzioni e servizi a valore aggiunto, anche non finanziari, per ogni tipo di pagamento: in store, online e in mobilità. Axepta Bnp Paribas nel 2019, lancia un modello di offerta innovativa e tecnologica che considera sempre di più il pagamento come elemento integrante della shopping experience. La mission è quella di offrire delle soluzioni al passo con l'evoluzione dei modelli di vendita del mondo del new Retail proponendo nuove tecnologie per incrementare le conversioni online e offline migliorando la customer experience nei processi di acquisto.