WEB POS MULTISERVIZI

GUIDA PRATICA PER ESERCENTI

7 servizi digitali

per aumentare il fatturato di tabaccheria, edicola o minimarket

I servizi da affiancare alla tua attività
e come proporli ai clienti, un banco alla volta.

Perché aggiungere servizi digitali al tuo negozio

Tabaccherie, edicole e minimarket hanno un vantaggio che nessun e-commerce può copiare: le persone passano già dalla tua porta, ogni giorno, e si fidano di te. Il punto è dare a quel passaggio più di un motivo per ripetersi.

I servizi digitali, come ricariche, pagamenti e prodotti online, funzionano proprio così: portano in negozio persone che altrimenti andrebbero altrove, generano un ricavo per ogni operazione eseguita e occupano pochissimo spazio. In questa guida trovi sette servizi da affiancare alla tua attività, con per ciascuno il motivo per cui funziona e come proporlo ai clienti senza sembrare un venditore.

Nuovi clienti
Più traffico in negozio, anche da chi non compra i tuoi prodotti abituali.

Ricavo extra
Un guadagno aggiuntivo per ogni operazione eseguita.

Nessun hardware
Funziona dal browser: niente terminali o software complessi.

Assistenza
Attivazione guidata da un commerciale e supporto dedicato.

Come usare questa guida

Ogni scheda ha la stessa struttura: cosa è il servizio, perché funziona, per quale tipo di negozio è più adatto, come proporlo in pratica e una frase pronta da usare al bancone. Non devi attivare tutto subito: scegli due o tre servizi coerenti con la tua clientela e parti da lì.

Quale servizio per quale negozio

Servizio	Tabaccheria	Edicola	Minimarket
Ricariche telefoniche	Ottimo	Ottimo	Ottimo
Bollettini	Ottimo	Buono	Ottimo
PagoPA	Ottimo	Buono	Buono
MAV / RAV	Buono	Buono	Buono
Gift card	Ottimo	Ottimo	Ottimo
PEC	Buono	Buono	Buono
SPID	Buono	Buono	Buono

Valutazione indicativa basata sul tipo di clientela abituale; la disponibilità dei servizi va verificata con il reparto commerciale.

1 Ricariche telefoniche

Tutti i gestori, in pochi secondi

La ricarica di SIM e piani telefonici è il servizio più semplice da capire per il cliente e più rapido da eseguire: pochi secondi al bancone.

PERCHÉ FUNZIONA

È un'esigenza ricorrente, spesso dell'ultimo minuto, e riguarda tutte le fasce di clientela. Chi ti sceglie per una ricarica tende a tornare, e ogni passaggio è un'occasione per un acquisto in più.

IDEALE PER

Tabaccherie, edicole e minimarket, soprattutto in zone con molti studenti, lavoratori fuori sede o clientela straniera.

COME PROPORLO IN NEGOZIO

- Metti un cartello visibile in vetrina con la scritta "Ricariche tutti i gestori".
- Chiedi "Ha bisogno di una ricarica?" quando il cliente paga un altro acquisto.
- Segnala la possibilità di ricaricare anche per un familiare o per un'altra SIM.

LA FRASE DA USARE AL BANCONE

> *«Mentre è qui, se le serve, faccio anche la ricarica del telefono: bastano pochi secondi.»*

2 Pagamento bollettini

Utenze e bollettini senza code

Il cliente porta il bollettino e lo paga direttamente al tuo banco, senza spostarsi altrove e senza attese.

PERCHÉ FUNZIONA

Le scadenze sono un problema concreto per tutti. Un negozio vicino a casa, aperto a orari comodi e con poca fila è più pratico di una filiale o di un ufficio.

IDEALE PER

Tabaccherie e minimarket di quartiere, con clientela abituale e anziana; edicole con buon passaggio.

COME PROPORLO IN NEGOZIO

- Comunica il servizio con un avviso accanto alla cassa.
- Parlane ai clienti più affezionati: spesso non sanno che possono farlo da te.
- Indica gli orari in cui il servizio è disponibile, soprattutto se più ampi di quelli degli sportelli.

LA FRASE DA USARE AL BANCONE

> *«Ha un bollettino in scadenza? Può pagarlo qui, senza fare la fila altrove.»*

3 PagoPA

Pagamenti verso la Pubblica Amministrazione

PagoPA consente di pagare tributi, tasse, multe, rette e altri avvisi verso gli enti pubblici, presentando l'avviso al bancone.

PERCHÉ FUNZIONA

È un pagamento che molte persone devono fare e preferiscono fare di persona. Ricevere l'avviso e pagarlo senza dover usare home banking è un vantaggio chiaro per chi non è digitale.

IDEALE PER

Tabaccherie, edicole e minimarket con clientela di ogni età, comprese persone che non usano il pagamento online.

COME PROPORLO IN NEGOZIO

- Ricorda ai clienti le scadenze più comuni, come tributi e rette scolastiche.
- Spiega in una riga cos'è: "l'avviso che riceve dal Comune o dalla scuola".
- Tieni una locandina "Paga qui gli avvisi PagoPA".

LA FRASE DA USARE AL BANCONE

> *«Se ha ricevuto un avviso PagoPA dal Comune o dalla scuola, lo può pagare direttamente qui.»*

4 MAV / RAV

Avvisi e ruoli di pagamento

I pagamenti con MAV e RAV riguardano avvisi di vario tipo, come rate, cartelle e addebiti, che il cliente può saldare al banco.

PERCHÉ FUNZIONA

Sono pagamenti che molti rimandano perché li associano a code e uffici. Se li rendi semplici, il cliente li ricorda e li porta a te.

IDEALE PER

Negozi di quartiere con clientela adulta e abituale, dove il rapporto personale conta.

COME PROPORLO IN NEGOZIO

- Elenca nel punto vendita i tipi di pagamento accettati.
- Chiedi alla clientela se ha avvisi in scadenza, specie a fine mese.
- Abbina il servizio alla comunicazione su bollettini e PagoPA.

LA FRASE DA USARE AL BANCONE

> *«Ha un MAV o un RAV da pagare? Se lo porta qui, glielo sbrighiamo subito.»*

5 Gift card

Carte regalo digitali da vendere subito

Carte regalo di piattaforme e servizi digitali che puoi vendere in pochi secondi, senza magazzino e senza dover tenere scorte.

PERCHÉ FUNZIONA

Sono un regalo veloce e sempre gradito: il cliente entra per un'esigenza immediata e ne esce con una soluzione. Non servono spazio o scorte e la vendita è immediata.

IDEALE PER

Tabaccherie, edicole e minimarket, in particolare nei periodi di compleanni, festività e saldi.

COME PROPORLO IN NEGOZIO

- Esponi un piccolo espositore o un cartello con i brand disponibili.
- Proponile nei periodi di festa: "Una gift card è un regalo che arriva sempre in tempo".
- Suggerisci la gift card ai genitori che cercano un regalo per i ragazzi.

LA FRASE DA USARE AL BANCONE

> *«Cerca un regalo last minute? Abbiamo le gift card: pronte in pochi secondi.»*

6 PEC

Posta elettronica certificata

Il servizio di attivazione di caselle di posta elettronica certificata, utile a professionisti, piccole imprese e a chiunque debba comunicare con enti e uffici.

PERCHÉ FUNZIONA

La PEC è obbligatoria per molte categorie e viene richiesta sempre più spesso. Chi ne ha bisogno cerca un punto vicino che lo aiuti, senza dover affrontare procedure online da solo.

IDEALE PER

Negozi frequentati da piccoli imprenditori, artigiani e professionisti; punti vendita con clientela adulta.

COME PROPORLO IN NEGOZIO

- Segnala il servizio ai clienti titolari di partita IVA o con attività nelle vicinanze.
- Spiega in modo semplice a cosa serve, con un esempio pratico.
- Offri assistenza al primo utilizzo: è il motivo per cui torneranno.

LA FRASE DA USARE AL BANCONE

> *«Le serve una PEC per la sua attività? Possiamo attivargliela e spiegarle come usarla.»*

7

SPID

Identità digitale per i servizi online

Lo SPID permette di accedere ai servizi online della Pubblica Amministrazione. Il negozio può proporre il servizio di supporto e attivazione, secondo disponibilità.

PERCHÉ FUNZIONA

L'identità digitale è sempre più necessaria, ma molte persone si bloccano davanti alla procedura. Un punto di riferimento vicino e di fiducia diventa il posto naturale a cui rivolgersi.

IDEALE PER

Tabaccherie, edicole e minimarket con clientela anziana o poco digitale, e in zone dove gli uffici sono distanti.

COME PROPORLO IN NEGOZIO

- Esponi un avviso con scritto "Attiva qui il tuo SPID".
- Spiega che serve per accedere a servizi come fisco, salute e scuola.
- Informa il cliente sui documenti da portare, così torna già preparato.

LA FRASE DA USARE AL BANCONE

> *«Le serve lo SPID per i servizi online? Ce ne occupiamo noi e le spieghiamo i passaggi.»*

Piano d'azione: i primi 30 giorni

Non serve fare tutto insieme. Una partenza graduale ti permette di imparare il flusso, formare chi lavora al banco e vedere quali servizi funzionano meglio con la tua clientela.

Settimana 1	**Scegli i primi servizi**	Parti da ricariche e bollettini: sono i più immediati. Richiedi informazioni e fissa la demo guidata.
Settimana 2	**Forma il banco**	Prova le operazioni con chi lavora al banco: l'obiettivo è eseguirle con sicurezza in pochi secondi.
Settimana 3	**Comunica in negozio**	Cartello in vetrina, avviso in cassa e frase pronta per ogni servizio: bastano pochi segnali visibili.
Settimana 4	**Misura e amplia**	Guarda quante operazioni vengono eseguite e quali clienti le chiedono. Aggiungi un nuovo servizio, per esempio PagoPA o gift card.

Tre regole per proporre bene ogni servizio

- **Mostra, non spiegare.** Un cartello chiaro vale più di un discorso: il cliente deve capire in due secondi cosa può fare da te.
- **Proponi nel momento giusto.** Il momento migliore è mentre il cliente è già in cassa per un altro acquisto.
- **Sii semplice.** Una frase breve e concreta, senza termini tecnici, trasforma la curiosità in un’operazione.

Vuoi attivare questi servizi nel tuo negozio?

Richiedi informazioni: un nostro consulente analizza il tuo punto vendita e ti presenta una proposta personalizzata. Nessun impegno.

www.ricariche-online.net

Le informazioni di questa guida hanno carattere generale. Disponibilità dei servizi, condizioni e requisiti di attivazione vanno verificati con il reparto commerciale di Web Pos Multiservizi.