

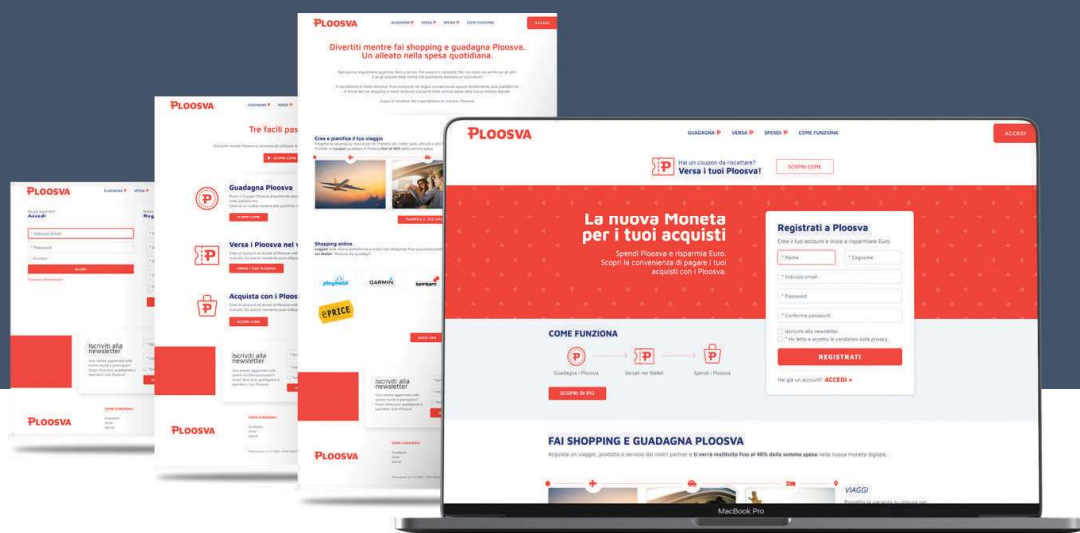
PLOOSVA

Pay Ploosva, Save Euro

www.ploosva.com

PLOOSVA

La nuova moneta digitale



www.ploosva.com

LA NASCITA DI PLOOSVA

Ploosva nasce nel 2018 - dopo una lunga ed attenta osservazione delle strategie di marketing adottate in diversi mercati europei - con l'obiettivo di proporre alle aziende un **sistema di promozione delle vendite alternativo** rispetto alle soluzioni tradizionali.

01

Riduzioni di prezzo, campagne sconto e operazioni sottocosto svislano la percezione del valore del prodotto e assorbono importanti margini economici.

Il consumatore è sempre più attratto dalle offerte «low cost» e meno attento alla qualità.

02

Pur rappresentando un gravoso costo di marketing, generalmente i Loyalty Program non riescono a fidelizzare davvero il cliente, risultando poco premianti.

Il consumatore tende ad accumulare Card che poi si dimentica di possedere.



COSA E' PLOOSVA

Per le aziende

Una moderna tecnica di marketing
per raggiungere risultati di vendita concreti
senza spreco di investimenti.

01

Un innovativo strumento di
marketing pluridirezionale

02

Un efficace ed efficiente sistema di
incentivazione degli acquisti

03

Una nuova modalità di gestione
qualitativa delle promozioni

04

Un coinvolgente programma
di fidelizzazione dei clienti

05

Una soluzione conveniente
per il welfare aziendale

COSA E' PLOOSVA

Per il consumatore

Un sistema per gestire meglio le spese ed **ottimizzare il bilancio familiare**.

Una opportunità per **generare valore sul piano etico e sociale** semplicemente adottando un nuovo comportamento d'acquisto.

01

Un mezzo per accumulare valore sull'acquisto di beni e servizi

02

Una moneta virtuale che aumenta il potere di acquisto

03

Uno strumento per risparmiare sulle spese quotidiane

04

Un sistema per fare acquisti convenienti in ogni canale

05

Un modo per sostenere comunità locali, economie territoriali e iniziative a scopo sociale

COSA FA PLOOSVA

Un sistema che offre alle aziende la possibilità di **ingaggiare** e al contempo **fidelizzare** il consumatore facendolo entrare in un mondo ricco di «**Plusvalore**» dove ottiene grandi risparmi ed innumerevoli vantaggi.

Ploosva basa le sue fondamenta sulla generazione di **valore circolare**, cioè di quel fenomeno che attraverso flussi di transazioni omnidirezionali riesce a **soddisfare tutte le parti coinvolte**, siano essi consumatori o vendor, garantendo un **ritorno costante nel tempo**.



Marketing circolare

Uno strumento di **promozione delle vendite** e allo stesso tempo un **loyalty program**



Un infinito circolo virtuoso

**Pay Ploosva,
Save Euro.**

P·Back

P·Pay

P·Loyalty

P·Welfare

P·Charity

P·Back

Cashback

Per l'azienda

Offrire Ploosva come premio sugli acquisti **riduce drasticamente il costo** della promozione e fa **crescere significativamente il valore della convenienza** per il consumatore.

Con questo strumento le aziende possono restituire al consumatore **fino a 10 volte** l'importo corrispondente al margine di prezzo «sacrificabile» su un determinato prodotto.

Ciò equivale a dire che con **investimenti più contenuti** si possono offrire **premi molto più importanti**.

Per il cliente

Il premio in Ploosva rappresenta un **incentivo all'acquisto più forte**, dato che questo viene percepito come un «plusvalore» assolutamente rilevante.

Rispetto alla formula dello sconto tradizionale, per il consumatore è più conveniente ricevere un **premio più grande sotto forma di moneta digitale**, che può essere utilizzata per fare nuovi acquisti in qualunque momento scegliendo tra i tantissimi prodotti disponibili sulla piattaforma Ploosva o nei circuiti e/o sui siti delle aziende collegate.

Esempio

L'azienda vuole proporre al consumatore uno sconto di 5 euro su un prodotto che ha un prezzo di 100 euro. Con lo stesso costo sullo stesso acquisto l'azienda può restituire al cliente un valore pari a 50 euro in ploosva spendibili subito su propri prodotti o su altri prodotti in offerta all'interno della piattaforma Ploosva.



P·Pay

Moneta

Per l'azienda

Offrendo la possibilità di spendere i Ploosva, l'azienda può proporre i propri prodotti al consumatore a condizioni molto convenienti, **senza che si producano effetti boomerang sulla qualità del brand**.

L'area P-Pay di Ploosva è un nuovo **canale opaco** dove l'azienda può promuovere come meglio ritiene opportuno la vendita di qualsiasi prodotto senza correre rischi di nessuna natura. Sulla piattaforma **vengono pubblicati i prezzi di mercato**, che il cliente potrà pagare parte in euro parte in Ploosva. La parte del prezzo pagata in euro viene trasferita all'azienda contestualmente al momento della vendita.

Inoltre la piattaforma provvederà a **stimolare regolarmente all'acquisto** tutti i clienti registrati, considerando sia le loro abitudini di consumo che la disponibilità di Ploosva nel wallet.

Per il cliente

I P-Pay possono essere considerati a tutti gli effetti una moneta digitale che il consumatore **può spendere in qualunque momento per pagare fino al 50%** del prezzo di viaggi, soggiorni, beni e servizi di qualsiasi tipo.

Esempio

L'azienda decide di offrire uno sconto di 50 euro su un prodotto che ne costa 100. Il prodotto viene pubblicato sulla piattaforma al prezzo di 100 euro, pagabili al 50% in euro e al 50% in Ploosva. Il cliente che dispone di almeno 50 Ploosva nel suo wallet può acquistare il prodotto pagandolo 50 euro + 50 Ploosva.



P·Loyalty

Loyalty program

Per l'azienda

Con questo innovativo sistema le aziende possono fidelizzare meglio i propri clienti (che potranno spendere in qualunque momento i ploosva ottenuti per fare acquisti sulla piattaforma) sostenendo **un costo molto più contenuto rispetto ai tradizionali programmi di loyalty**.

L'elevata soddisfazione del cliente che partecipa a questo programma tende a generare una conseguente inevitabile propensione a **ripetere l'esperienza di acquisto con lo stesso brand**.

A parità di investimento da parte dell'azienda il valore percepito dal cliente può essere **fino a 10 volte più grande** rispetto a quanto viene normalmente offerto dagli altri programmi.

Per il cliente

Il cliente può spendere in qualsiasi momento i Ploosva ricevuti per acquistare una **ampia gamma di viaggi, soggiorni, beni e servizi** di qualsiasi tipo su Ploosva.com, un portale in grado di accontentare qualunque necessità di spesa quotidiana.

Esempio

Il cliente iscritto al programma fedeltà dell'azienda riceve un premio di 15€ a fronte dell'acquisto di prodotti per un valore di 1.500€. Con il sistema Ploosva il cliente può ricevere lo stesso premio (15€), spendibile in Ploosva, a fronte di una spesa 10 volte inferiore (150€). Parallelamente il costo per l'azienda si riduce fino al 90% (1,5€).



Welfare Aziendale

Per l'azienda

P-welfare offre alle Aziende la possibilità di rendere più felici i propri dipendenti **aumentando significativamente il valore di spesa dei buoni** rispetto a quanto proposto da altre piattaforme di welfare.

Con Ploosva i grandi vantaggi offerti dalla piattaforma si sovrappongono a quelli previsti dalla normativa sul Welfare Aziendale, per cui infine **i benefit per i dipendenti risultano notevolmente amplificati**.

Per il cliente

P-welfare significa **un forte incremento del valore del Bonus** e la possibilità di utilizzarlo su una piattaforma che offre una vera e propria esperienza d'acquisto oltre ad una vasta possibilità di scelta.

Esempio

1. L'azienda concede al dipendente 100€ a titolo di fringe benefit. Quando il dipendente verserà il voucher emesso dalla piattaforma Welfare nel suo wallet Ploosva, il valore realmente accreditato sarà doppio (200 P = 200 €)
2. L'azienda decide di concedere un bonus di 100€ al dipendente, superando la soglia massima prevista per i fringe benefit. Utilizzando il sistema Ploosva, l'azienda sostiene un costo effettivo pari a 50€ (50% del valore reale). Gli oneri fiscali potranno essere così spesi senza che l'azienda debba sostenere costi aggiuntivi rispetto al valore del bonus offerto.

P·Charity

Charity

“Chi nel cammino della vita ha acceso anche soltanto una fiaccola nell'ora buia di qualcuno, non è vissuto invano”

Madre Teresa di Calcutta,
Premio Nobel per la pace 1979

Trovando ispirazione dalla celebre frase di Madre Teresa, Ploosva ha stabilito di **destinare parte di ogni transazione** realizzata sulla piattaforma a favore di **meritevoli iniziative caritatevoli**, aggiungendo così un altro importante anello alla catena del valore circolare del sistema.

Allo stesso tempo aziende ed utenti che utilizzano la piattaforma possono scegliere di **devolvere parte dell'incasso o della spesa** a sostegno di **organizzazioni non profit** che operano a livello locale, nazionale ed internazionale..

In questo modo tante **piccole donazioni** possono trasformarsi in **grandi aiuti** a favore di organizzazioni senza scopo di lucro impegnate ad offrire sostegno alle persone meno fortunate.

Al momento Ploosva è orgogliosa di collaborare con  Banco Alimentare. Altre partnership sono in corso di valutazione.

Esempio

L'azienda può decidere di destinare parte degli incassi realizzati sulla piattaforma ad una o più organizzazioni non profit di sua scelta dandone eventualmente evidenza ai propri clienti. Allo stesso tempo, il consumatore può accettare di destinare un importo a suo piacere quando fa acquisti sulla piattaforma. I donatori (aziende e consumatori) possono decidere se rendere visibili le somme devolute nel registro delle offerte disponibile sulla piattaforma.



Ploosva: WIN²

WIN

VENDOR

Raggiungimento di
obiettivi commerciali
e di marketing

P

WIN

CONSUMER

Premi di valore e
grandi risparmi

Grazie



www.ploosva.com
Via Torino 2, 20123 Milano

Contacts:

info@ploosva.com
+390272546385

