

## Una nuova immagine e una nuova strategia nel Vending

**P**resente in 4 mercati chiave - buoni pasto, ristorazione collettiva, vending e loyalty&cashless - QSAVE si presenta oggi con grandi novità, risultato di un percorso che negli ultimi mesi ha visto l'azienda impegnata su più fronti e che viene annunciato con una nuova immagine, un nuovo logo e un payoff che definisce chiaramente gli obiettivi: **QSAVE Salva il Valore!**

QSAVE è un'azienda ICT che realizza soluzioni in grado di trasformare denaro contante, carta di credito e buoni pasto in un servizio e in **un vantaggio sia per il gestore che per il consumatore** finale con un occhio particolare puntato al vending, canale nel quale è sempre più specializzata. L'acquisizione nel 2008 di **Elkey**, marchio storico per i sistemi di pagamento nel vending, e successivamente nel 2016 del ramo ICT di **Subalpina Vending**, azienda di riferimento per lettori di banconote e gettoniere, hanno consentito a QSAVE di sviluppare un know-how approfondito su ogni forma di pagamento utilizzabile sui distributori automatici. Da qui l'obiettivo di **salvare il valore delle transazioni effettuate sulle vending machine**, un obiettivo divenuto sempre più centrale con la **smaterializzazione dei buoni pasto** e la loro conseguente accettazione come ulteriore forma di pagamento anche nei distributori automatici.

Con il fine ultimo di diventare partner di riferimento unico per le società di gestione, QSAVE ha compiuto un ulteriore passo avanti presentando nuovi prodotti per la telemetria e per la rilevazione e trasmissione telematica dei corrispettivi, entrambi di grande e attualissimo interesse.

Abbiamo chiesto ad **Antonino Cuttonaro, AD di QSAVE** di approfondire alcuni temi della nuova strategia di sviluppo dell'azienda.



### Come funziona il sistema dei Buoni Pasto nella distribuzione automatica?

*La diffusione del buono pasto elettronico (BPE), adottato da un numero sempre più elevato di aziende, è ormai una realtà che si accinge a prendere il posto del tradizionale buono pasto cartaceo. **L'introduzione del BPE amplia la gamma delle prospettive di uso dello stesso, prima di tutto sui distributori automatici**, utilizzati di frequente per snack e consumo veloce in pausa pranzo. QSAVE ha sviluppato un'applicazione che accetta tutti i BPE in un unico POS e grazie al know-how di Elkey permette l'accettazione del BPE nel distributore automatico.*

*La soluzione per i corrispettivi **E-Connect** completa il ciclo di gestione dei dati.*

### Quali sono i vantaggi per il gestore?

*Prima di tutto ci troviamo in un mercato completamente nuovo e inesplorato: il BPE non è mai stato utilizzato nel vending e il vending non ha mai pensato all'opportunità di questo settore. Il BPE diventa un mezzo di pagamento spendibile in qualsiasi contesto di pasto, e **aumenta le possibilità di acquisto da parte del consumatore e di assortimento da parte del gestore**, che può pensare non solo allo snack ma al vero e proprio pasto, aumentando sensibilmente margini e vendite.*

### Ha accennato a E-Connect, la vostra soluzione per i corrispettivi. Ce la illustra?

*Sviluppata interamente dai nostri tecnici grazie alla competenza di QSAVE nel settore retail-horeca e di Elkey nel vending, E-Connect è stata realizzata con gli stessi obiettivi che si è dato nel tempo il mercato retail: **praticità, sicurezza e controllo del business**. Avere il dato di vendita obbligatorio per legge, significa avere anche una nuova opportunità: **l'analisi puntuale delle vendite** per singolo articolo, infatti aumenta la capacità di contrattazione*



commerciale con i fornitore; l'**analisi puntuale degli incassi** per distributore automatico migliora la capacità di valutare quali sono i parchi che funzionano meglio e quali invece vanno dismessi.

**La nostra applicazione funziona in 6 passi:** nella fase di start up si crea l'anagrafica (censimento master) da web, app o excel, si invia la richiesta di certificato all'Agenzia delle Entrate, si stampa e si applica il QR Code sui distributori automatici. Nella fase di roll out si legge il QR Code, ci si connette tramite **BLUE Interface** si prelevano i dati dei corrispettivi e si trasmettono dall'App

**Perché un gestore si dovrebbe rivolgere ad un partner come il Gruppo QSAVE?**

*Il nostro gruppo di aziende ha grandi potenziali di crescita: la nostra unicità e il vantaggio competitivo che abbiamo realizzato sta nell'**interoperabilità tra i sistemi diversi e trasversalità delle soluzioni su mercati convergenti.***

*I Buoni Pasto nel Vending, il Vending entra nel Retail e nella ristorazione collettiva, il cashless e la fidelity entrano in aree dove non ci immaginavamo prima, e noi diamo l'opportunità di governarle creando nuovo valore, anzi... QSAVE lo salva il Valore!*