

## Success Story

# Maggiore fatturato e clienti più soddisfatti grazie a UnionPay

«Abbiamo notato, nei nostri negozi specializzati di souvenir ed orologi, che i clienti spesso acquistano molto di più pagando con una carta piuttosto che in contanti. Carte di credito e di debito stimolano sempre gli acquisti.»

**John Casagrande**, Contitolare di Casagrande & Co., Lucerna



John Casagrande spiega perché UnionPay è la carta di pagamento più importante per la sua attività.

### **Che cosa rende Casagrande & Co. così unica?**

Casagrande & Co. è un'azienda di successo a conduzione familiare sin dal 1949, vicina ai clienti e aperta alle novità. Quindi sa reagire rapidamente ai cambiamenti, come nel caso della Cina.

### **Come descrive i suoi clienti e le loro abitudini di pagamento?**

In passato contanti e carte si equivalevano quasi. Dopo l'introduzione dell'euro, inizialmente si è tornati a pagare di più in contanti. Da un lato il numero di turisti americani, che preferiscono pagare con carta, era diminuito e dall'altro era cresciuto il numero di turisti asiatici che pagavano in euro. Accettando UnionPay tuttavia i pagamenti con carta sono tornati nettamente a crescere. Arrivo a dire quasi che gli Asiatici acquistano ancora più volentieri se possono pagare con UnionPay. Per questo sono già tre anni che accettiamo questa carta: e con successo.

### **Quindi il potenziale con i clienti Asiatici è elevato?**

Certamente: oltre il 30% del fatturato deriva da clienti asiatici, in particolare cinesi. La Cina è il secondo paese nella graduatoria del maggior potere d'acquisto. I clienti dell'Estremo Oriente acquistano prodotti costosi, come gli orologi, e sono particolarmente attenti ai marchi. Un

Rolex acquistato in Svizzera vale molto di più di uno acquistato ad Hong-Kong. La Svizzera è come sempre sinonimo di qualità.

### **Quali vantaggi offre UnionPay?**

Semplice: vendere o non vendere. Il numero di turisti asiatici aumenta e, con essi, la richiesta di UnionPay. Altri vantaggi sono semplicità e rapidità di gestione. I clienti vanno generalmente di fretta, perché attraversano l'Europa in breve tempo. Tutto deve svolgersi velocemente.

### **Consiglierebbe UnionPay ad altri commercianti?**

Sicuramente: UnionPay conviene a tutti coloro che trattano con clienti asiatici. L'attivazione è gratuita e può essere effettuata subito su tutti i terminali abilitati UnionPay. Abbiamo osservato che spesso si acquista molto di più pagando con una carta piuttosto che in contanti. Quindi le carte stimolano sempre gli acquisti.

### **Cosa apprezza della collaborazione con SIX Payment Services?**

Sebbene accettiamo UnionPay già da tre anni, purtroppo non abbiamo potuto gestire il marchio da subito con SIX Payment Services. Ma ora possiamo fare un confronto diretto e dobbiamo ammettere che con SIX Payment Services l'intero pacchetto funziona. Apprezziamo il servizio di alta qualità. Quando abbiamo domande troviamo sempre un interlocutore che ci risponde immediatamente. La gestione dei pagamenti è rapida e precisa. Per noi il principio dell'operatore unico per tutti i servizi funziona perfettamente.

### Situazione iniziale

Clienti internazionali ed esigenti vogliono sempre pagare con la loro carta preferita. Per soddisfare questa esigenza, la rinomata rivendita specializzata di souvenir e articoli da regalo Casagrande & Co. ha cercato una soluzione adatta per i pagamenti senza contanti.

### Obiettivo

L'obiettivo di Casagrande & Co. è offrire al cliente i pagamenti con tutte le carte più diffuse: inclusa UnionPay. Questo consente di reagire con rapidità e flessibilità ai cambiamenti nelle abitudini di pagamento dei titolari di carte.

### Soluzione

SIX Payment Services offre un servizio completo: non gestisce soltanto le carte di credito del circuito Visa e MasterCard e le carte di debito V PAY e Maestro, ma anche UnionPay, Diners Club, Discover e JCB, consentendo quindi ai commercianti di accettare anche carte leggermente meno diffuse.

#### UnionPay

Le carte di pagamento UnionPay utilizzate a livello mondiale superano i 5 miliardi. UnionPay è la carta di pagamento più apprezzata in Cina ed altri paesi asiatici. Altrettanto elevato è quindi il potenziale di crescita di UnionPay.

#### Vantaggi per lei

- Maggiore fatturato, grazie all'accettazione della carta preferita dai turisti asiatici
- Apertura di una grande cerchia di clienti con la carta di pagamento UnionPay
- Gestione rapida e sicura dei pagamenti

- Nessuna necessità di infrastruttura aggiuntiva
- Nessun costo aggiuntivo – procedure di pagamento come di consueto
- Un solo referente per tutti i marchi di carte

#### Vantaggi per i suoi clienti internazionali

- Il vostro cliente può pagare con la sua carta di pagamento preferita
- Gestione rapida e sicura dei pagamenti
- Abolizione della conversione valutaria (da dollaro USA a yuan cinese)
- Il cliente non deve portare inutilmente con sé del denaro contante

### Informazioni su Casagrande & Co.

Casagrande & Co. fu fondata come ditta individuale Casagrande di Carlo e Kyra Casagrande nel 1949. I figli Robert e John Casagrande gestiscono insieme l'azienda di famiglia dal 1986. L'assortimento comprende vari souvenir ed articoli da regalo, come orologi di diverse marche, coltelli tascabili e del tipo dell'esercito svizzero, campanacci, cioccolato svizzero e molto altro ancora. Con la sua variegata offerta Casagrande si rivolge ad un'ampia clientela internazionale.

L'interlocutore locale è indicato su [www.six-payment-services.com/contatto](http://www.six-payment-services.com/contatto)

SIX Payment Services SA  
Hardturmstrasse 201  
8005 Zurigo  
Svizzera

SIX Payment Services (Europe) S.A.  
10, rue Gabriel Lippmann  
5365 Munsbach  
Lussemburgo

SIX Payment Services (Austria) GmbH  
Marxergasse 1B  
1030 Vienna  
Austria

