

PAGO LIGHT

**LO STRUMENTO
PER INCREMENTARE
LE TUE VENDITE.**



 **COMPASS**
GRUPPO MEDIOBANCA

 **SUPPORTO OPERATIVO:
CARICAMENTO DILAZIONE**

 **KIT PROMOZIONALE
PUNTO VENDITA**

 **KIT PROMOZIONALE
WEB E SOCIAL**



SUPPORTO OPERATIVO: CARICAMENTO DILAZIONE

COSA DEVE AVERE IL CLIENTE CON SÉ:



Carta di Debito (Bancomat o Postamat), in alternativa Carta di Credito o Carta di Debito Internazionale



Tessera sanitaria



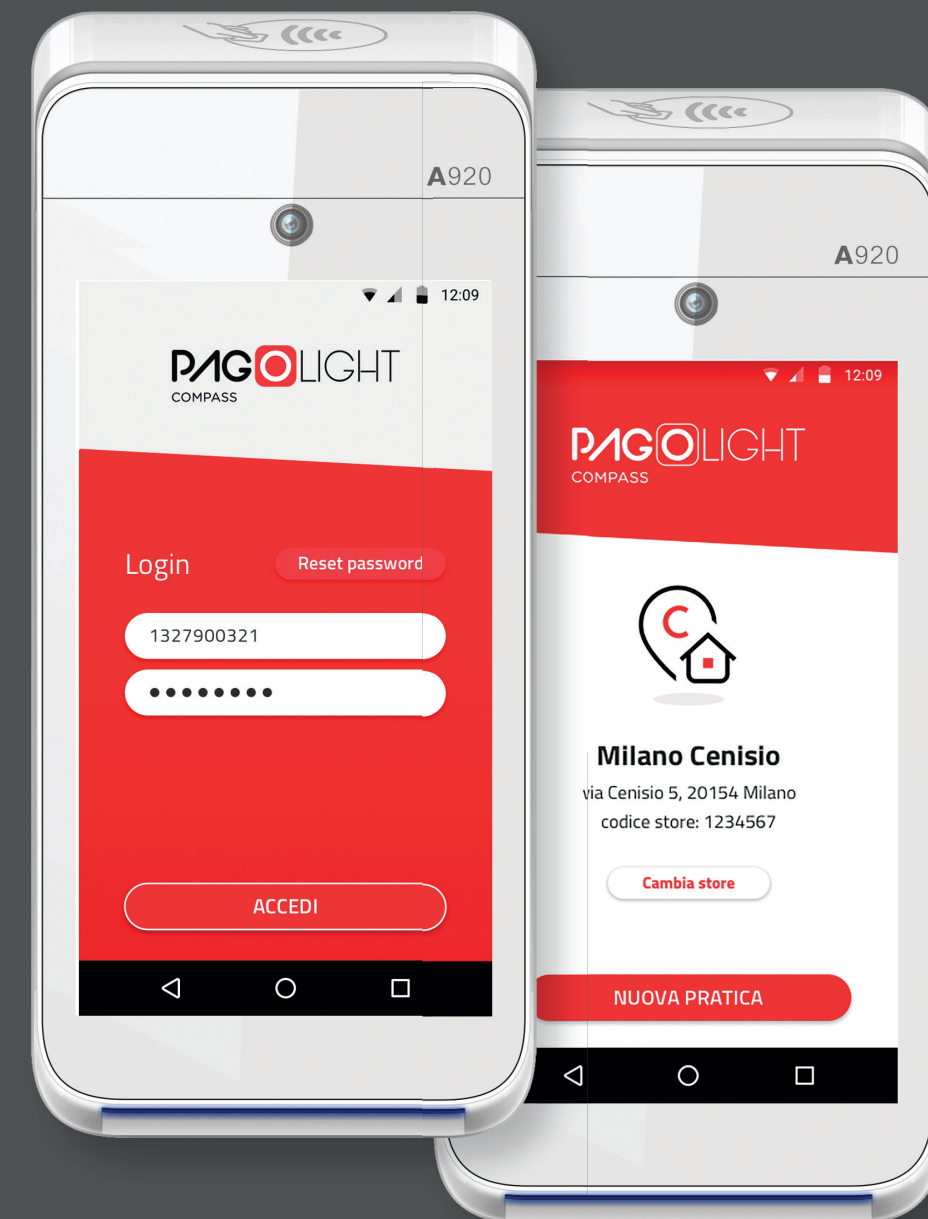
Documento d'identità



Numero di cellulare e indirizzo e-mail

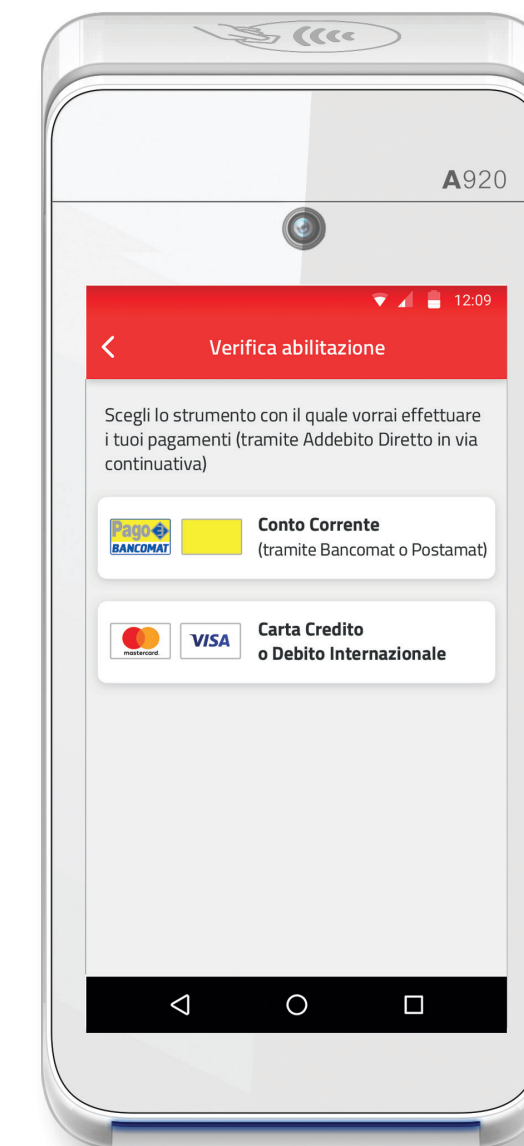
1 ACCESSO E AVVIO PRATICA

- Effettua il **login**.
- Clicca su **"NUOVA PRATICA"**.



2 IBAN E CONSENSI CLIENTE

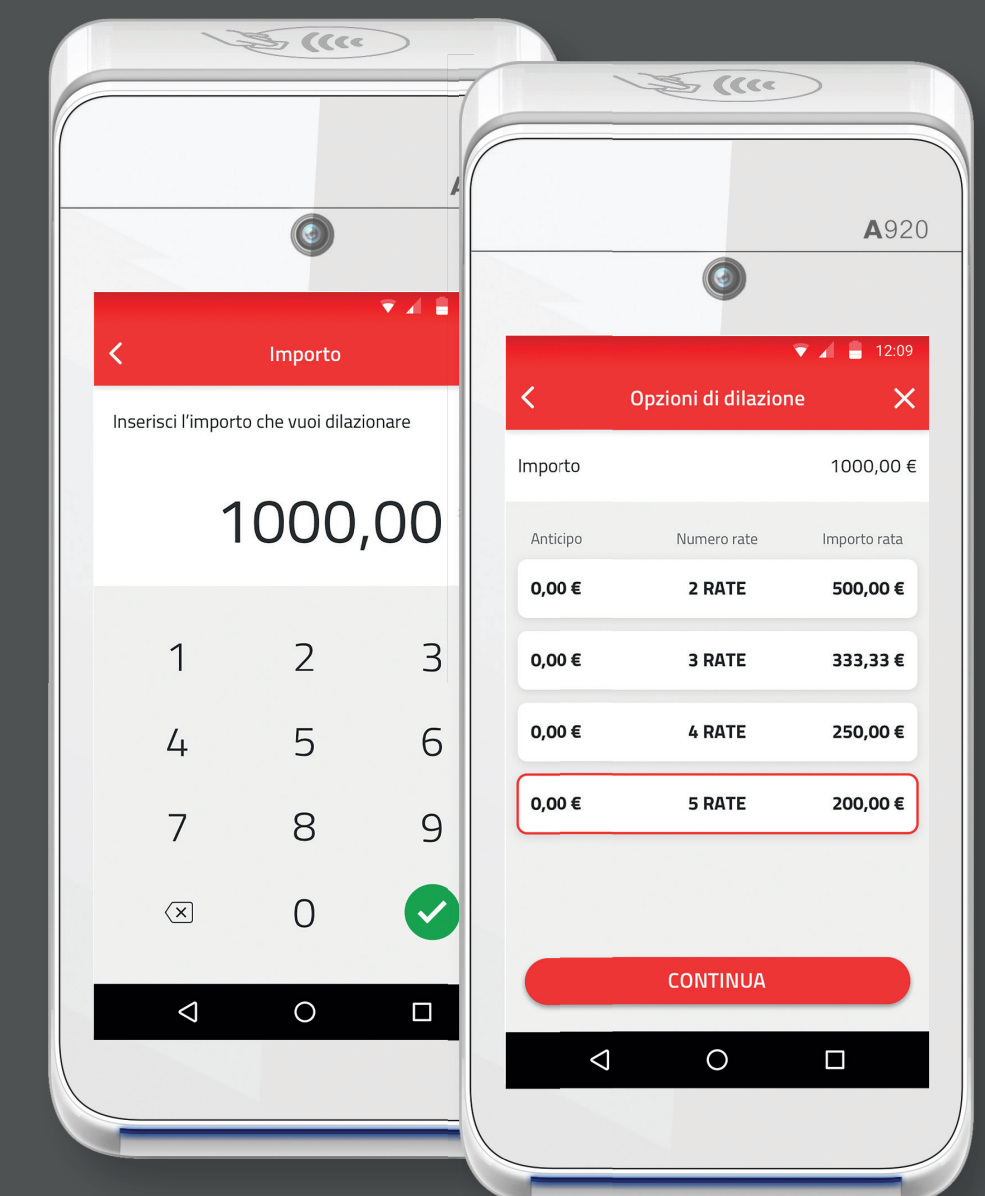
- Seleziona **Conto Corrente** (in caso di **Bancomat** o **Postamat**), in alternativa **Carta di Credito** o **Carta di Debito Internazionale**.
- Invita il cliente a leggere il testo **"Informativa privacy"** e a selezionare i relativi consensi.
- Inserisci la **carta di pagamento**.



3 DATI DILAZIONE

Se la carta risulta abilitata:

- inserisci l'**importo** da dilazionare
- scegli la **durata della dilazione** con il relativo importo della rata.



SUPPORTO OPERATIVO: CARICAMENTO DILAZIONE

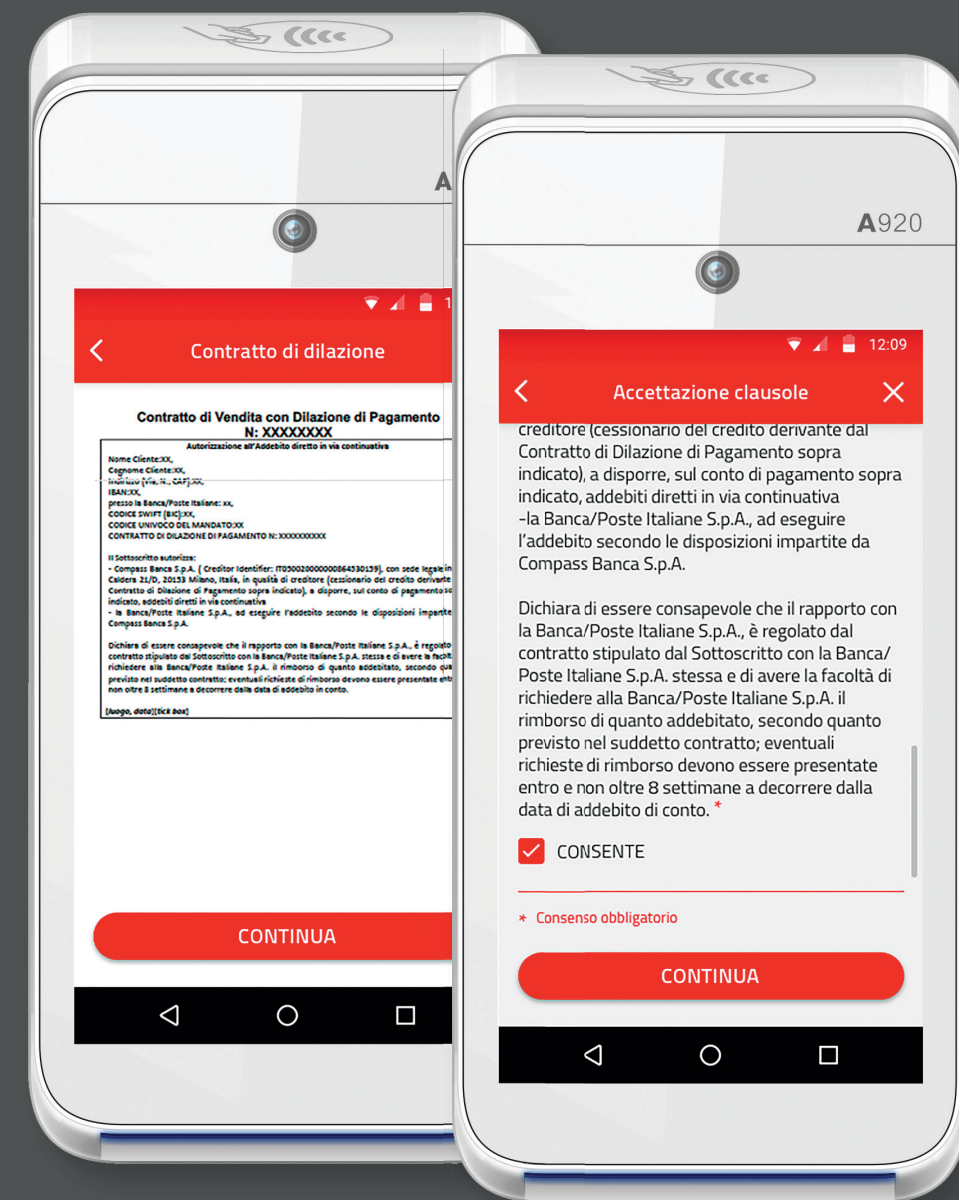
4 DATI CLIENTE

- Inserisci la **tessera sanitaria** per l'acquisizione automatica dei **dati anagrafici**.
- Inserisci il **numero di cellulare** e l'**indirizzo e-mail** e verifica la correttezza di tutti i dati nella schermata di riepilogo.



5 CONTRATTO DIGITALE

- Fai visualizzare il testo del **contratto di richiesta di dilazione** al cliente.
- **Presta assistenza** e assicurati che il cliente abbia compreso il contenuto dell'accordo.
- Invitalo a **selezionare i relativi consensi**.



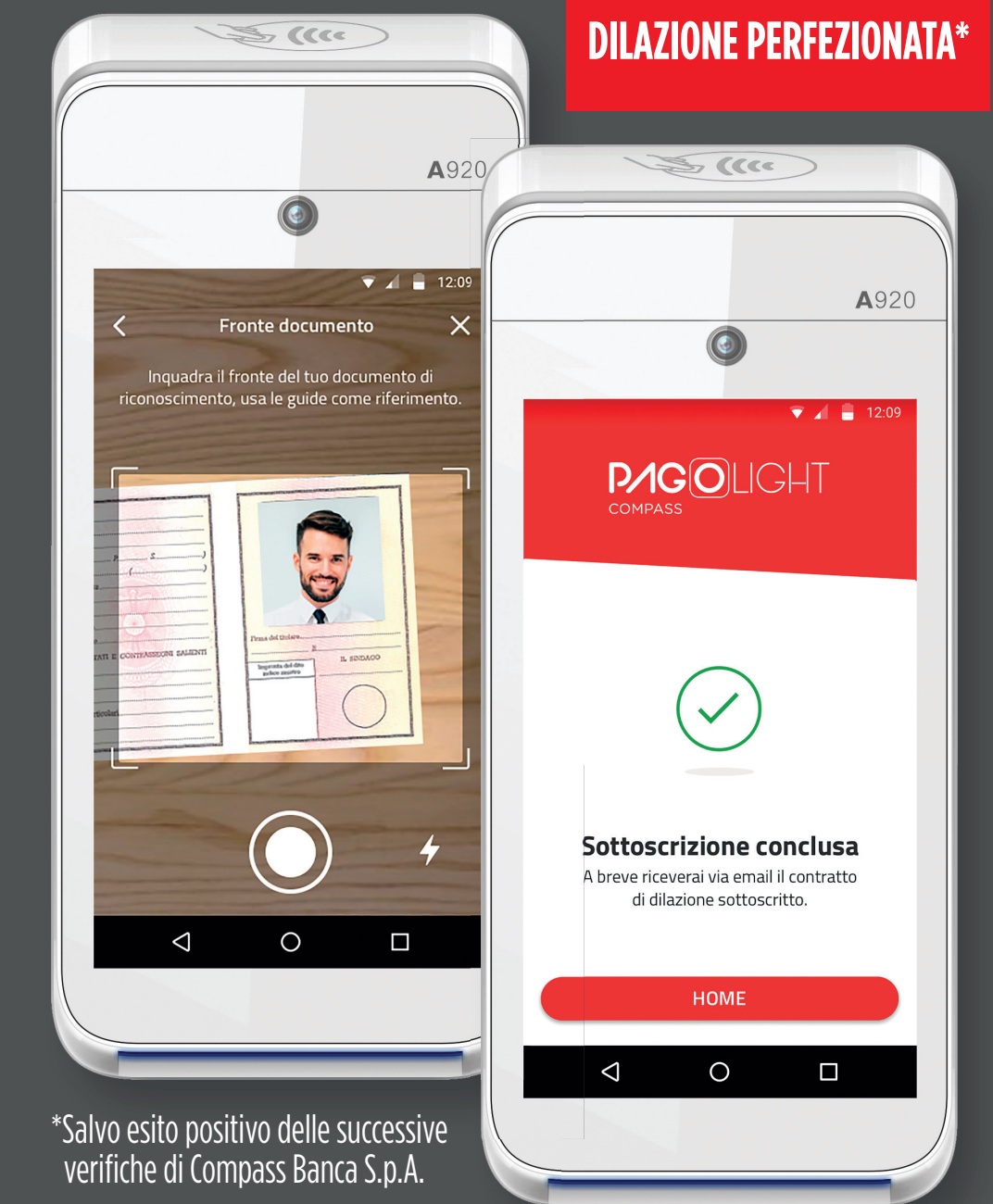
6 FIRMA ELETTRONICA

- **Richiedi al cliente** di digitare sullo **SmartPOS il codice OTP** ricevuto sul proprio cellulare (per la sottoscrizione del contratto).
- La pratica viene presa in carico da Compass e il contratto inviato al cliente via e-mail. **ATTENDI PER TERMINARE IL PROCESSO.**



7 DOCUMENTO CLIENTE

- Acquisisci il **documento d'identità** (fronte/retro) tramite la fotocamera integrata dello SmartPOS.
- **Compila i dati relativi all'indirizzo di residenza del cliente.**



DILAZIONE PERFEZIONATA*

*Salvo esito positivo delle successive verifiche di Compass Banca S.p.A.

INDIVIDUA IL CONTATTO PIÙ IDONEO IN BASE ALLA PROBLEMATICHE RISCONTRATA

PROBLEMATICHE RELATIVE AL PROCESSO DI CARICO E ALL'UTILIZZO DELL'APP

- Assistenza per il caricamento delle pratiche
- Anomalie documentali
- Gestione password



o Filiale Compass di riferimento

PROBLEMATICHE HARDWARE RELATIVE ALL'UTILIZZO DELLO SMART POS

Assistenza SIA N° **045 8064674**



KIT PROMOZIONALE PUNTO VENDITA



Per facilitare gli esercenti nella comunicazione e nella promozione di Pagolight all'interno del Punto Vendita, Compass ha realizzato diversi supporti promozionali in formato cartaceo pronti per essere esposti vicino alle casse, ai prodotti o presso desk dedicati.

PER RICHIEDERE I MATERIALI GLI ESERCENTI DOVRANNO RIVOLGERSI ALLA FILIALE COMPASS DI RIFERIMENTO.

Espositore da banco



Flyer



Vetrofania



KIT PROMOZIONALE WEB E SOCIAL



Per aiutare i rivenditori a promuovere con facilità il prodotto **PagoLight sul web**, sono stati realizzati dei **supporti promozionali in formato digitale da utilizzare sui siti vetrina** o sui **canali social**.

Il materiale, declinato con il nuovo concept di comunicazione **«ZERO SCUSE»** è stato studiato per invitare i clienti a non rinunciare ai propri acquisti **pagando un po' alla volta senza nessun costo in più**.

PER RICHIEDERE I MATERIALI GLI ESERCENTI DOVRANNO RIVOLGERSI ALLA FILIALE COMPASS DI RIFERIMENTO.



Copy e grafica sono stati adattati in formati di **diverse dimensioni** (desktop e mobile) e in formato **video** per i canali social per coprire esigenze diverse.