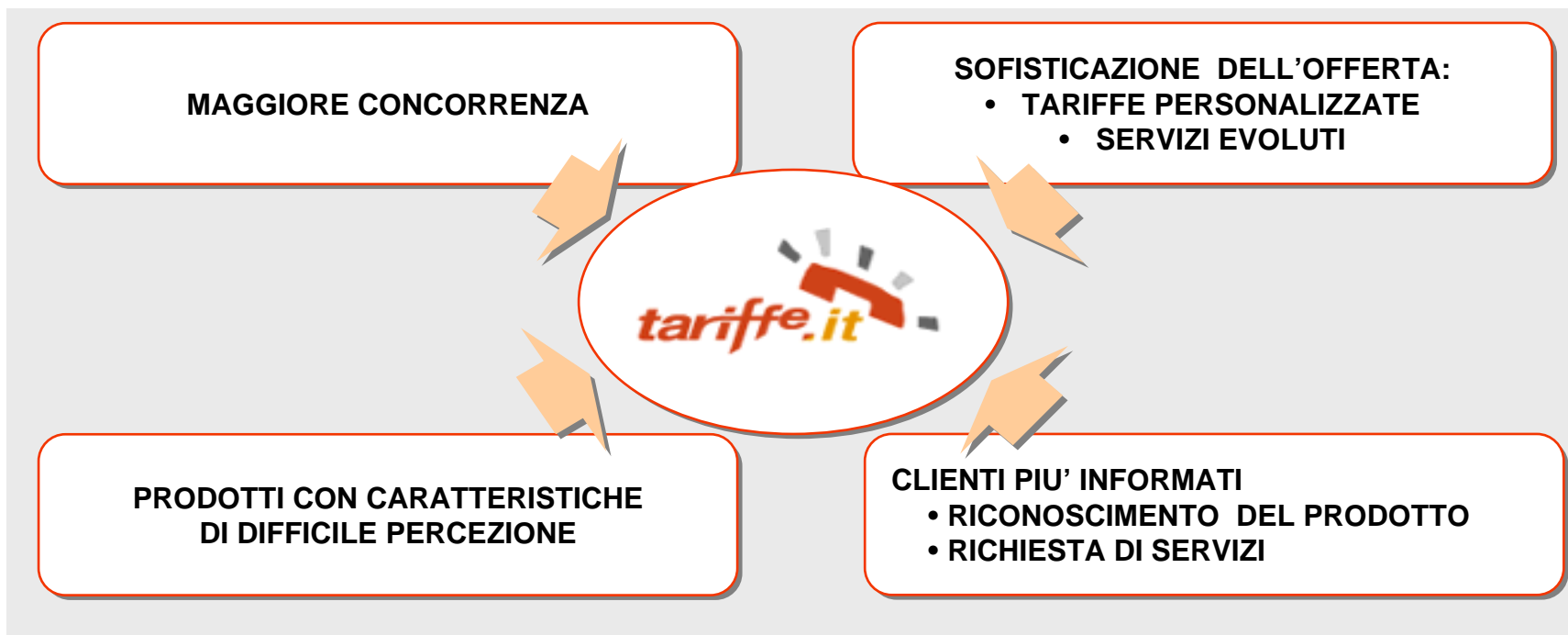


# *tariffe.it*

Il risparmio in rete

Marco Puzzarini – Managing director

# FATTORI RILEVANTI DI MERCATO



# Business model

**Gestione del sito  
Tariffe.it**

**Consulenza  
ICT**

**Prodotti**

**Servizi**

- Connettività
- Schede prepagate

- Contenuti editoriali
- Pubblicità

- Sviluppo applicazioni Web
- Sviluppo IVR
- Sviluppo sistemi di micropagamento

## PANORAMICA SUGLI STRUMENTI DI PAGAMENTO

	Micropagamenti	Pagamento a distanza	Costi intermediazione
Cash	Si	No	No
Carta di debito	No	No	Si
Carta di credito	No	Si	Si
Trasferimento elettronico di denaro (bancario e postale)	No	Si	Si
Trasferimento elettronico di denaro (nuovi intermediari)	Si	Si	In funzione dell'intermediario

**Numerazioni a valore aggiunto VOCE**

Archi di numerazione specifici, nazionali (diversi da paese a Paese) e internazionali. Fruibili attraverso la telefonia fissa e mobile, si pagano su un contratto già in essere con un Operatore telefonico.

**Numerazioni a valore aggiunto DATI**

Archi di numerazione specifici che consentono il pagamento dell'accesso a una rete dati.

**SMS Premium**

Pagamento e/o fruizione di prodotti/servizi.

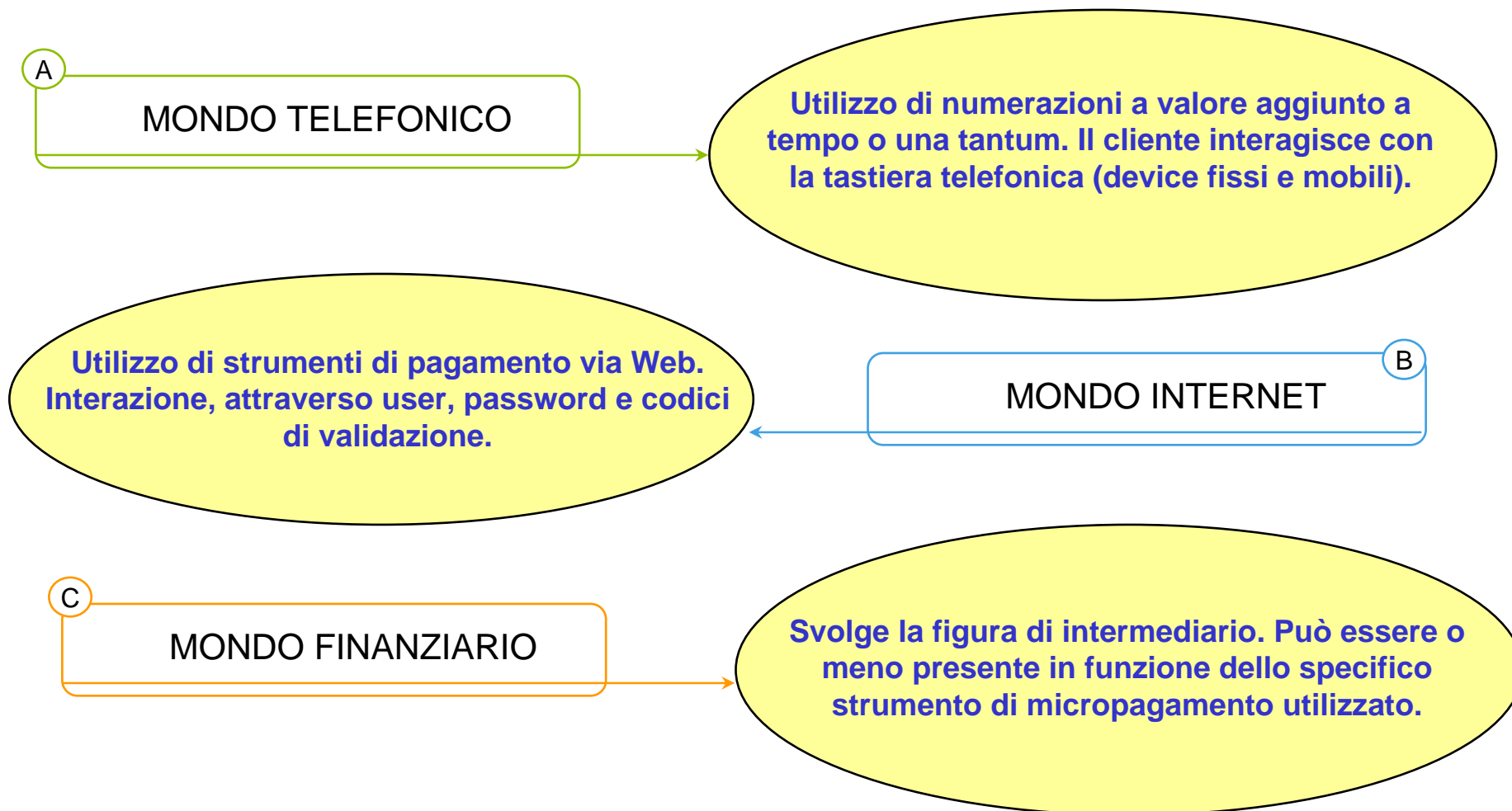
**Carta di credito**

Utilizzo di un sistema di pagamento standard, globale.

**Prepaid card**

Acquisto di un credito prepagato a scalare. Nasce dall'esperienza costruita sulla Vendita della scheda telefonica Tariffe.it e consente avendo creato un network di fidelizzare il cliente e di eseguire micropagamenti.

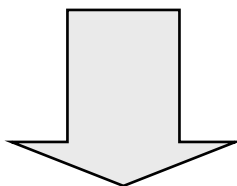
## MACROAMBIENTI DI RIFERIMENTO



## SISTEMI DI MICROPAGAMENTO TELEFONICO

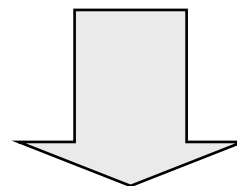
PRODOTTO/SERVIZIO DA EROGARE

**Mondo  
off-line**



- Utilizzo di strumenti telefonici

**Mondo  
on-line**



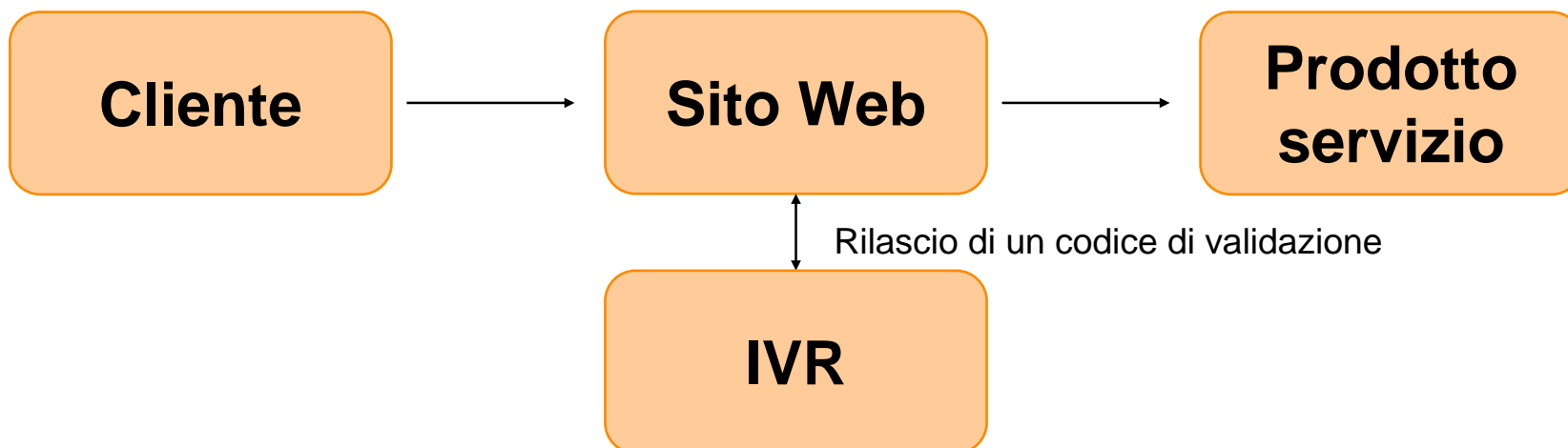
- Utilizzo di strumenti telefonici con rilascio di un codice di validazione
- Integrazione con i sistemi Internet

## WORKFLOW

Esempio di flusso dati per una vendita off-line



Esempio di flusso dati per una vendita on-line



## AMBITI DI APPLICAZIONE

Vendita di beni di piccolo importo

Vendita di contenuti editoriali

Vendita di software di piccolo importo

Servizi di assistenza tecnica

Accesso ad aree Web riservate

Demo di servizi complessi

## VANTAGGI

### Per i Clienti:

- Semplici e immediati
- Facilmente fruibili
- Accessibilità 24/24

### Per i Fornitori:

- Facile realizzazione
- Riduzione rischio insoluti
- Semplicità nella fatturazione
- Nessun intermediario finanziario

## SVANTAGGI

### Per i Clienti:

- Costo servizio eccessivo
- Compatibilità

### Per i Fornitori:

- Disabilitazione numeri
- Alto costo dell'Operatore
- Adattabilità al prodotto/servizio

## CONTATTI

### **Tariffe Srl**

<http://www.tariffe.it>

[Info@tariffe.it](mailto:Info@tariffe.it)

Marco Puzzarini

[m.puzzarini@tariffe.it](mailto:m.puzzarini@tariffe.it)

Tel: +39 338 3780273