



Mercato

Il Gruppo Roncaglia lancia RCS - Roncaglia Chain System. Paolo Roncaglia: "Una soluzione evoluta per la gestione delle dinamiche commerciali che salvaguarda qualità e trasparenza"

Il sistema si avvale della blockchain per garantire sicurezza e trasparenza nello specifico ambito del couponing. L'utilizzo di questa tecnologia rappresenta un punto di svolta nel rapporto con il consumatore e soprattutto nel bilanciamento tra efficienza e sicurezza dei servizi offerti ai clienti, nell'importanza di una gestione dei sistemi informatici conforme ai principi dell'information security e della cybersecurity, nella protezione delle informazioni e del know-how aziendale.

Il **Gruppo Roncaglia** lancia **RCS - Roncaglia Chain System**, sistema che si avvale della blockchain per garantire sicurezza e trasparenza nello specifico ambito del couponing. L'utilizzo di questa tecnologia rappresenta un punto di svolta nel rapporto con il consumatore e soprattutto nel bilanciamento tra efficienza e sicurezza dei servizi offerti ai clienti, nell'importanza di una gestione dei sistemi informatici conforme ai principi dell'information security e della cybersecurity, nella protezione delle informazioni e del know-how aziendale.

La blockchain è infatti un registro pubblico digitale, dove le informazioni vengono inserite nel singolo blocco, validate dagli utenti e rese immutabili dalla struttura "a catena": la chiave crittografica che le sigilla è contenuta nel blocco successivo e la potenza necessaria per operare alterazioni è talmente elevata da impedire ogni modifica.

In questa direzione si muove la RCS - Roncaglia Chain System, soluzione che offre una specifica attenzione alle implicazioni tecniche e giuridiche implementata dal **team specializzato in rewarding e loyalty**, in cui il Gruppo è attivo con la sua società **Roncaglia Relationship Marketing**.

Il mercato dei coupon presenta oggi una struttura particolarmente complessa, che vede la partecipazione di una serie di aziende, piattaforme e software per l'allocazione del codice sconto al cliente finale. Al tempo stesso, questo mercato è particolarmente duttile all'innovazione tecnologica, dato che i buoni sconto/coupon sono asset "tokenizzabili", ossia marchiabili.

La gestione del couponing può dunque beneficiare dei molti vantaggi offerti dalla RCS, che rende pienamente chiara, affidabile e sicura l'attività svolta dall'intermediario. La tenuta di un "libro mastro" pubblico fa infatti divenire del tutto trasparente l'emissione dei coupon/buoni sconto e/o la registrazione dei relativi codici sul sistema, l'avenuto trasferimento degli stessi all'impresa cliente, l'eventuale resa/ritrasferimento dei buoni al termine della promozione.

"Da sempre il nostro Gruppo ha un focus specifico sui temi dell'innovazione, abbinata al marketing e alla comunicazione ed ai vantaggi della digitalizzazione per i processi delle aziende", spiega **Paolo Roncaglia**, (in foto), presidente del Gruppo. "Per questo siamo stati in grado di realizzare grazie a competenze interne un sistema evoluto per la gestione delle dinamiche commerciali, che salvaguarda qualità e trasparenza e che rappresenta una soluzione estremamente competitiva in un mercato in cui il push, sia fisico che digitale, è ormai prassi consolidata".

"Il couponing è solo il punto di partenza per ulteriori sviluppi nel mondo della fidelizzazione e della loyalty", aggiunge **Giuseppe Maria Ardizzone**, strategic planner della Roncaglia Relationship Marketing. "Già guardiamo avanti alle possibili applicazioni alla cumolazione di punti dei programmi fedeltà, in una ottica di interscambio tra programmi. Sostanzialmente una nuova forma di monetizzazione attraverso la blockchain, che grazie ai nostri acquisti ci permetterà di ottenere un ideale portafoglio con il quale potenzialmente spendere ovunque".