

# SerioCard, «pronta ad estendersi nei 31 comuni del Dat»

Diffondere e semplificare l'utilizzo della SerioCard, con incentivi per clienti ed esercenti e nuove politiche di marketing. Il rilancio della carta fedeltà, promossa dal distretto Insieme sul Serio (che comprende i comuni di Albino, Pradalunga, Nembro, Alzano, Ranica e Torre Boldone), parte da qui. La conferma arriva dall'**assessore al Commercio di Albino Cristiano Coltura** che lunedì sera ha convocato tutti gli operatori commerciali nella sala consiliare del Comune per illustrare le prospettive future di questo strumento che, dopo un buon esordio, ha iniziato a manifestare qualche lacuna. Già perché, se è vero che la tessera fedeltà offre sconti negli esercizi associati, con crediti in euro da spendere come denaro contante per gli acquisti nei negozi convenzionati, è altrettanto vero che la scarsa promozione e l'onerosità in termini economici per l'attivazione dell'iniziativa hanno creato qualche perplessità nei negozianti sulla sua effettiva efficacia. Sino ad oggi, infatti, gli aderenti erano di fatto obbligati, qualora non ne fossero stati in possesso, ad aprire un conto presso UBI Banca per poter utilizzare il Pos gratuito ad essi riservato.

Ma il 2015 porterà grosse novità: «Oggi, alla luce della vittoria del bando regionale, il rilancio della SerioCard assume un'importanza ancora maggiore – evidenzia Coltura – visto che tra le azioni strategiche ipotizzate per il nuovo Distretto dell'attrattività c'è anche la promozione ed estensione del circuito delle carte fedeltà. Il Green



Attractivity Territory for Expo, il nascente Dat più grande della Provincia di Bergamo, che accorpa 31 Comuni dell'area pedecollinare e della media e bassa Valle Seriana, di cui Albino rappresenta uno dei più importanti, si è aggiudicato infatti il primo posto del bando regionale, a pari merito con il distretto costituito da alcuni paesi posti sulle sponde bergamasca e bresciana del lago d'Iseo, e un finanziamento di 360.000 euro. In poche parole, la "SerioCard" potrebbe essere estesa a tutti i 31 Comuni del nuovo distretto». All'incontro di lunedì 30 marzo hanno partecipato poco più di venti commercianti quasi tutti con attività localizzate nella parte alta di via Mazzini che, da qualche anno, rappresenta la zona più attiva nell'organizzazione degli eventi e più ricettiva rispetto alle nuove iniziative. Tra loro anche Emanuela Poli, presidente dell'associazione "Le Botteghe di Albino".

«Un aiuto importante – prosegue Coltura – ci è stato dato dalla concreta e propositiva nuova struttura manageriale del Distretto, formata da Promoserio e dalla società Tradelab, che ha portato in poco tempo all'elaborazione di un dettagliato piano di rilancio della carta fedeltà. Ogni Comune contribuisce con una quota di 0,50 euro per abitante. Ho voluto ricordare ai commercianti presenti come lo sforzo economico dei paesi appartenenti al distretto sia quest'anno quasi completamente finalizzato al rilancio della SerioCard. Li ho invitati a cogliere quest'opportunità poiché gli investimenti sono totalmente coperti dai contributi comunali e

l'adesione al progetto da parte dei commercianti è completamente priva di spese». Tra aprile e maggio prenderà il via la campagna per le nuove adesioni e il recupero degli ex aderenti. A fine giugno è previsto il lancio del programma incentivi per gli esercenti. Poi da settembre inizierà il marketing operativo con invio di sms e newsletter ai consumatori possessori di Serio Card e pubblicazioni sulla pagina Facebook del distretto.

**Claudia Manera, manager di "Promoserio" e di "Insieme sul Serio"**, ha fornito un'ampia illustrazione delle azioni che il Distretto ha intrapreso per il 2105 per rilanciare la carta fedeltà, a partire dal sondaggio che pochi mesi fa è stato fatto tra gli operatori commerciali e che ha messo in luce alcune criticità di questo strumento. Si è poi soffermata sugli incentivi riservati agli esercenti e sull'adozione di una nuova piattaforma che metterà fine all'obbligo di utilizzo di un POS bancario per registrare le transazioni effettuate tramite "SerioCard". Al nuovo sistema si potrà infatti accedere anche tramite computer, tablet o smartphone, grazie all'utilizzo di un'applicazione dedicata. «La "SerioCard" – ha spiegato Claudia Manera – non dev'essere considerata dai commercianti uno strumento per praticare sconti, bensì un sistema di marketing grazie al quale i commercianti stessi possono conoscere meglio la tipologia della loro clientela, anche al fine di orientare eventuali promozioni». La Manera ha annunciato inoltre che, nel corso delle prossime settimane, passerà personalmente da tutti i commercianti (aderenti o meno al progetto della carte fedeltà) per illustrare personalmente le novità.