

Indicazioni per la valutazione: quali tendenze di pagamento sono rilevanti per la vostra azienda?



Questo documento contiene indicazioni che aiutano le attività al dettaglio in Svizzera a valutare in modo sistematico quanto le tendenze nel settore dei pagamenti sono rilevanti per il loro modello di business e la loro clientela.

→ Guida rapida

Critero	Adeguatezza strategica		Rilevanza per i gruppi target		Canali di vendita		Attuabilità tecnica		Redditività	
	Quanto è importante per noi che le tendenze siano in linea con la strategia?		Quanto è importante per noi che le tendenze siano rilevanti per i nostri gruppi target?		Quanto è importante per noi che le tendenze siano adeguate ai nostri canali di vendita?		Quanto è importante per noi che le tendenze siano attuabili sul piano tecnico?		Quanto è importante per noi che le tendenze siano redditizie?	
Valutazione del criterio	1	Poco importante	1	Poco importante	1	Poco importante	1	Poco importante	1	Poco importante
	2	Abbastanza importante	2	Abbastanza importante	2	Abbastanza importante	2	Abbastanza importante	2	Abbastanza importante
	3	Importante	3	Importante	3	Importante	3	Importante	3	Importante
	4	Molto importante	4	Molto importante	4	Molto importante	4	Molto importante	4	Molto importante
Tendenza	In che misura questa tendenza è in linea con la nostra strategia aziendale, ad es. in relazione al posizionamento (prezzo, qualità, esperienza, servizio, innovazione ecc.) o ai mercati di vendita (locali, nazionali, internazionali ecc.)?		In che misura questa tendenza è rilevante per i nostri gruppi target (ad es. in relazione all'età dei gruppi target, alle abitudini di consumo rispetto alle spese di consumo per ogni acquisto ecc.)?		In che misura questa tendenza è rilevante per il nostro mix di canali di vendita (ad es. commercio tradizionale esclusivo oppure commercio tradizionale e anche online)?		Considerando l'infrastruttura esistente, quanto è difficile/semplice attuare a livello tecnico questa tendenza?		Quanto contribuisce questa tendenza all'efficienza, alla conversione o al margine?	
Mobile payment										
Ponderazione della tendenza	1	Poco	1	Poco	1	Poco	1	Poco	1	Poco
	2	Abbastanza	2	Abbastanza	2	Abbastanza	2	Abbastanza	2	Abbastanza
	3	A un buon livello	3	A un buon livello	3	A un buon livello	3	A un buon livello	3	A un buon livello
	4	Molto	4	Molto	4	Molto	4	Molto	4	Molto
Valutazione del criterio moltiplicata per la ponderazione della tendenza			+		+		+		+	
									=	Punteggio complessivo per tendenza
Pagamento omnicanale										
Ponderazione della tendenza	1	Poco	1	Poco	1	Poco	1	Poco	1	Poco
	2	Abbastanza	2	Abbastanza	2	Abbastanza	2	Abbastanza	2	Abbastanza
	3	A un buon livello	3	A un buon livello	3	A un buon livello	3	A un buon livello	3	A un buon livello
	4	Molto	4	Molto	4	Molto	4	Molto	4	Molto
Valutazione del criterio moltiplicata per la ponderazione della tendenza			+		+		+		+	
									=	Punteggio complessivo per tendenza
Embedded payment										
Ponderazione della tendenza	1	Poco	1	Poco	1	Poco	1	Poco	1	Poco
	2	Abbastanza	2	Abbastanza	2	Abbastanza	2	Abbastanza	2	Abbastanza
	3	A un buon livello	3	A un buon livello	3	A un buon livello	3	A un buon livello	3	A un buon livello
	4	Molto	4	Molto	4	Molto	4	Molto	4	Molto
Valutazione del criterio moltiplicata per la ponderazione della tendenza			+		+		+		+	
									=	Punteggio complessivo per tendenza
Altre tendenze										

Guida rapida

Passaggio 1: valutare i criteri

Valutate l'importanza che ogni criterio ha per la vostra azienda, indicando un valore da 1 (*non importante*) a 4 (*molto importante*).

Esempio: l'attuabilità tecnica può essere per voi più importante (4) dell'adeguatezza strategica (3), mentre valutate la rilevanza per i gruppi target come abbastanza importante (2).

Passaggio 2: ponderare le tendenze

Valutate fino a che punto ogni tendenza è in linea con i singoli criteri, indicando un valore da 1 (*scarsa adeguatezza*) a 4 (*massima adeguatezza*).

Esempio: il mobile payment potrebbe essere molto rilevante per il vostro gruppo target (4), ma difficile da attuare (1).

Passaggio 3: calcolare il punteggio complessivo per ogni tendenza

Per ogni tendenza moltiplicate

→ l'importanza del criterio

per

→ l'adeguatezza della tendenza

Ripetete il passaggio per ognuno dei cinque criteri e sommate i risultati. In questo modo otterrete il punteggio complessivo di ogni tendenza.

Esempio:

- Adeguatezza strategica del trend mobile payment: $3 \times 4 = 12$

- ...

- ...

- Attuabilità tecnica del trend mobile payment: $4 \times 1 = 4$

- ...

→ Alla fine sommate tutti i risultati = ad es. 42 punti

Più è alto il punteggio, più il trend è rilevante per la vostra azienda.

Fase 4: analizzare eventuali altre tendenze oltre a quelle riportate su questo documento

Suggerimento: rappresentate le vostre valutazioni con un istogramma

Una visualizzazione di questo tipo vi aiuta a confrontare tra loro le tendenze, definire le priorità e individuare i settori in cui vale la pena intervenire.

Esempio di visualizzazione:

