Pagare al ristorante (giapponese) col social network, nasce la partnership tra Basara e TaTaTu

20230131102618tatatubasara-6693cdf7

Pagare in forma “ibrida” e innovativa per una cena di sushi sarà **possibile** grazie all’**accordo tra Basara**, catena di ristoranti giapponesi presente in Italia, e il social network **TaTaTu**: alla cassa, infatti, si potrà pagare parte del conto in euro e in TTU Coin, il “portafoglio digitale” che gli utenti accumulano gratuitamente sulla piattaforma ideata dall’imprenditore Andrea Iervolino. Sarà sufficiente mostrare il QR Code del proprio account di TaTaTu per pagare in Coin e sarà valido in tutti i punti Basara presenti a Milano, Bologna e Venezia.

La filosofia del “redeem nearby” arriva anche in Italia per **allargare sempre di più il concetto di spendibilità del TTU Coin** rilasciato dall’app TaTaTu. Dunque non solo e-commerce online ed esperienze inedite legate al mondo dell’intrattenimento, ma anche store fisici per ottenere servizi o prodotti.

La missione di TaTaTu è, fin dall’inizio, tanto originale quanto nobile: **ripagare le persone che passano il loro tempo sulla piattaforma**. Da allora, la community di TaTaTu ha continuato a crescere, e il modello ideato dal produttore cinematografico e imprenditore Andrea Iervolino sta spopolando, anche in seguito alla recente quotazione all’Euronext Growth Paris.

«Ampliare le modalità di spendibilità dei TTU Coin è un grande passo in avanti per il percorso che abbiamo iniziato - commenta **Andrea Iervolino**, CEO e founder di TaTaTu. *Abbiamo pensato di offrire agli utenti TaTaTu in Italia la possibilità di utilizzare i loro Coin per ottenere anche prodotti da store fisici e concedersi una “coccola” gastronomica di alto livello».*

Aggiunge **Marco Giapponese**, CEO di Basara: *«Basara è un gruppo che ha fatto dell'innovazione tecnologica uno dei suoi punti fermi sin dall'inizio, approcciando il mercato con una piattaforma e-*

commerce proprietaria per il servizio delivery e take-away e per l'analisi del dato, per garantire una sushi experience sempre più personalizzata e di altissimo livello, raggiungendo percentuali di clienti recurring che sfiorano l'80% dopo la prima esperienza presso uno dei nostri ristoranti.
Questo accordo con TaTaTu è la dimostrazione di come un'idea originale, che ***eleva all'ennesima potenza la sharing economy*** *applicata al social, sfoci alla fine di un percorso dove l'utente si sente ripagato con prodotti di eccellenza, come in questo caso quelli offerti da Basara».*