Nasce MySisal: servizi innovativi per potenziare il business dei punti vendita

L’Italia è un Paese con un’altissima presenza di microimprese e piccoli esercenti, bar, tabacchi ed edicole, che rappresentano un motore vitale nell’economia italiana: una realtà che richiede investimenti per mantenerla centrale nel Sistema Paese e garantirne l’evoluzione.

Con questa consapevolezza e obiettivo**, Sisal lancia MySisal , l’innovativo**

progetto ideato proprio per i rivenditori, a supporto del business, per migliorare l’attrattività del punto vendita e la qualità di vita del titolare e dei suoi familiari. MySisal offre un portafoglio ricco di servizi, progettati su misura per i rivenditori, in grado di soddisfare le loro molteplici esigenze, tramite un’unica e innovativa piattaforma.

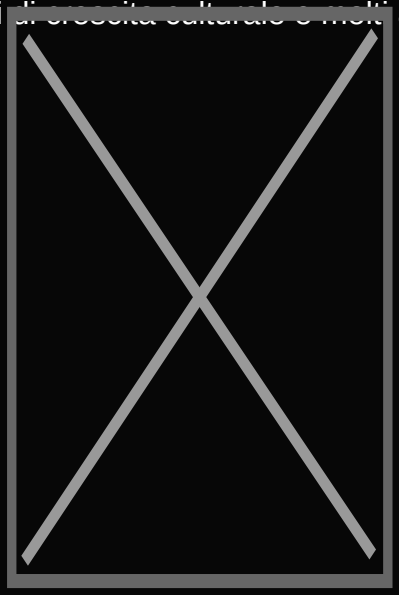
Il progetto è stato studiato nell’ambito della recente gara per l’aggiudicazione della concessione del SuperEnalotto e degli altri giochi numerici, **per garantire a Sisal di consolidare il valore della propria rete, selezionando e qualificando i propri partner commerciali, migliorandone l’approccio al mercato**: un ulteriore investimento rivolto al futuro, frutto di un costante impegno a favore della crescita del canale retail, che ha visto Sisal sostenere negli anni i propri ricevitori, non solo attraverso la propria gamma di prodotti.

Da sempre, infatti, Sisal dedica risorse mirate per garantire una rete sempre all’avanguardia, attraverso programmi di formazione, coinvolgimento e visibilità per i propri ricevitori, che in passato sono stati anche protagonisti della campagna pubblicitaria per il Nuovo SuperEnalotto. In questi mesi è in atto una nuova fase per l’Azienda, con la definizione di una rinnovata rete di ricevitorie e l’introduzione del programma My Sisal: ad oggi, sono già circa 4mila i rivenditori che hanno accolto

con interesse la proposta Sisal, confermandone la validità e convenienza.

La piattaforma MySisal si sostanzia su tre aree di interesse, individuate sulla base del costante ascolto delle necessità dei rivenditori, anche attraverso focus group e survey mirate:

- **MY CUSTOMER: consente di aumentare i clienti e il traffico presso il punto vendita,** attraverso un'esclusiva territoriale, la visibilità sui siti del Gruppo - storelocator - e sul web con pagine dedicate. Inoltre, si potranno facilmente richiedere materiali di marketing per il proprio punto di vendita, riceverli a domicilio e allestire il proprio locale per promozioni e iniziative in-store, relative alle attività del punto di vendita differenti dalla raccolta del gioco.
- **MY BUSINESS: consente di incrementare i ricavi,**grazie alla copertura degli oneri relativi alla garanzia finanziaria e tecnologica legata alla concessione per il SuperEnalotto e gli altri giochi numerici, oltre che un'assicurazione a copertura delle principali esigenze del punto vendita.
- **MY LIFE: consente di migliorare la vita privata degli esercenti e delle loro famiglie**che potranno accedere a una polizza sanitaria che consenta loro di dedicarsi con serenità alla propria attività. Inoltre, è inclusa l'opportunità di vivere un'esperienza unica per il proprio tempo libero, che prevede momenti di intrattenimento, occasioni di crescita culturale e molti altri benefit personali.

[caption id="attachment_168207" align="alignleft" width="200"]  Marco Caccavale, Direttore della Business Unit Lottery del Gruppo Sisal[/caption]

"Sono particolarmente orgoglioso di annunciare l'avvio del percorso di selezione e qualificazione del nostro network di ricevitori, che integrato con il progetto MySisal, rappresenta un investimento sul futuro del retail nel nostro Paese" - sottolinea **Marco Caccavale, Direttore della Business Unit Lottery del Gruppo Sisal** - *"Un'innovativa piattaforma che si arricchirà nel tempo, ideata e realizzata*

da un team interno di elevata professionalità, che certamente contribuirà a far evolvere il canale di prossimità nel suo complesso, migliorare la qualità del rapporto e consolidare la partnership tra Sisal e i punti vendita che aderiranno al progetto.

Per conoscere le modalità di adesione, è attivo il numero verde 800 778866 (digitando l'opzione 3).

L'iniziativa si inserisce all'interno della recente strategia di sviluppo del business Giochi Numerici, che ha visto l'aggiudicazione a Sisal della concessione per altri nove anni e una significativa espansione internazionale. Infatti, il Gruppo Sisal ha recentemente intrapreso un percorso di internazionalizzazione, rendendo la business purpose sempre competitiva anche nei mercati esteri. Nel 2018, Sisal si è aggiudicata la gara indetta dalla Société de Gestion de la Loterie Nationale del Marocco. La concessione, partita ufficialmente il primo gennaio del 2019, prevede la gestione delle Lotterie Nazionali in Marocco e ha una durata di 9 anni. Dal 2019, Sisal è presente anche sul mercato spagnolo, grazie alla licenza conseguita sul mercato del gioco online, con durata 5 anni, e recentemente ha ottenuto un contratto decennale per la gestione e lo sviluppo di un sistema giochi in Turchia.