Fipe lancia #Buoooono, il ristobond per ridare liquidità ai ristoranti

buoooono-795402c7

Mettere insieme un atto di acquisto e un atto di solidarietà, comprando un “**Buoooono**” per un pranzo o una cena, ma anche un aperitivo, che al momento del suo utilizzo, quando l’incubo del lockdown sarà finito, avrà un valore superiore fino al 25%. Questa l’idea di **ristobond** lanciata dalla **Fipe, Federazione Italiana Pubblici Esercizi**, per sostenere il settore della ristorazione messo in ginocchio dall’epidemia da coronavirus e dalle misure restrittive imposte dal governo.

Per mettere in contatto i consumatori con i loro ristoranti di affezione è stata creata la piattaforma cirivediamopresto.it che, oltre ad essere di buon auspicio già dal nome, è uno strumento che consentirà di **effettuare gli acquisti direttamente a favore dei ristoranti**. Questo è reso possibile da **Nexi**, la PayTech leader dei pagamenti digitali in Italia, che ha messo a disposizione **XPay**, il gateway che consente di accettare pagamenti online: le condizioni garantite da Nexi sono estremamente vantaggiose, perché la società ha rinunciato ai proventi derivanti dal canone mensile e a una parte delle commissioni su ogni transazione. L’iniziativa di Fipe, quindi, si differenzia dalle altre nate fino ad ora sia perché **le somme versate dai clienti vanno direttamente ai ristoranti**, sia per le condizioni vantaggiose garantite da Nexi.

Quattro i tagli di #Buoooono: 15 euro, 25 euro, 50 euro e 100 euro. In questo modo qualsiasi tipologia di locale può aderire all’iniziativa, dal bar al pub, dal ristorante alla pizzeria. Al momento della cena, della pizza o dell’aperitivo **il #Buoooono avrà un valore più alto, fino al 25% in più di quanto è stato pagato**.

"Rimettere in contatto i ristoratori con la propria clientela - afferma **Lino Enrico Stoppani**, Presidente di Fipe Confcommercio - è il primo passo per ripartire. Stiamo vivendo un momento drammatico sotto ogni punto di vista. Chiudere la propria attività dall’oggi al domani, senza alcuna certezza sul futuro è fonte di grande preoccupazione e angoscia. Attraverso questa iniziativa, che certamente non ha la presunzione di ribaltare la situazione, cerchiamo anzitutto di dare un segnale di speranza ricostruendo

una relazione fiduciaria tra i ristoratori e i propri clienti e se poi arrivano subito anche un po’ di risorse non potranno che fare bene alle imprese. Oggi l’obiettivo è ripartire presto sapendo che ci aspetteranno tempi ancora difficili perché il virus sta modificando profondamente le nostre abitudini”.