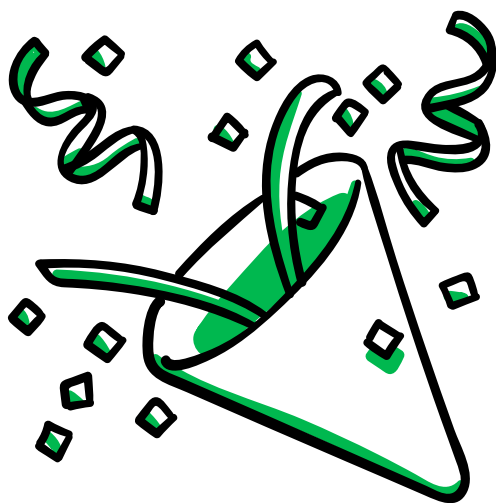


CASE HISTORY:
Timesport24.it

Durante 30 giorni di tasso 0, Timesport24.it
ha più che triplicato i carrelli pagati a rate



SOISY

**Cosa fare per
aumentare le vendite
del tuo e-commerce?**

**Sconti, coupon o
campagne sui social?**

Niente di tutto questo.

**Basta ampliare gli
strumenti di pagamento.**

E offrire il tasso 0.



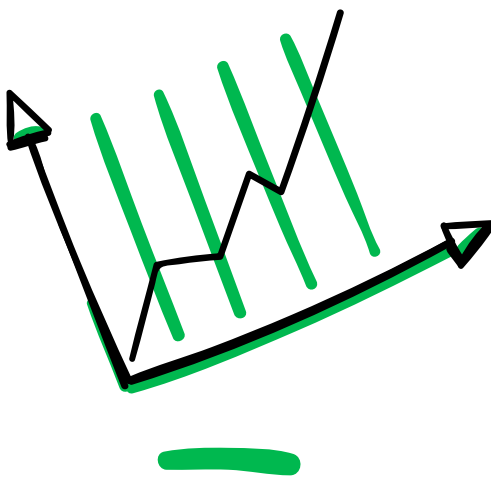
1. Chi è Timesport24.it?

Da quando offre il pagamento rateale e perché?

www.timesport24.it è un e-commerce specializzato in articoli per lo sport e il tempo libero. Operativo sul mercato dal 2005, ha puntato sin dalla nascita sul pagamento rateale per **offrire ai suoi clienti un metodo di pagamento in più e rendere i suoi prodotti accessibili a tutti.**

“ Con la vecchia finanziaria avevamo difficoltà anche sulle piccole cose: dal sito che non funzionava su Chrome o non ottimizzato per mobile. La richiesta di finanziamento era difficile: documenti da firmare cartacei, spedizione via posta e approvazione in 15 giorni; e molte volte si perdevano i documenti e bisognava rifare tutto da capo, un incubo. ”

Luigi Bottini, CEO Timesport24.it



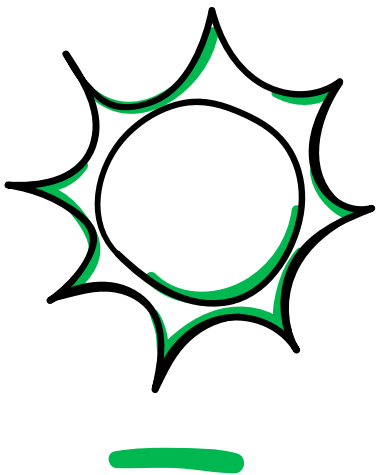
2. Cosa è cambiato nell'offerta di rateizzazione con Soisy?

La richiesta di finanziamento con Soisy è semplice e veloce ed è diminuito il tasso di carrelli abbandonati rispetto al precedente operatore

Timesport24.it è diventato partner di Soisy nel luglio 2017: dopo un anno e mezzo di pagamenti a rate con Soisy, attualmente **gli ordini finanziati a rate su Timesport24.it rappresentano circa il 20% delle vendite totali.**

“ Semplicità della richiesta, velocità di approvazione e assenza di burocrazia fanno di Soisy il miglior partner per offrire il pagamento rateale. Prima cercavamo di dissuadere i clienti al telefono o in chat proponendo uno sconto a chi passava dal rateale al bonifico. Ora invece il cliente fa tutto da solo e abbiamo iniziato a incentivare questa forma di pagamento. ”

Luigi Bottini, CEO Timesport24.it



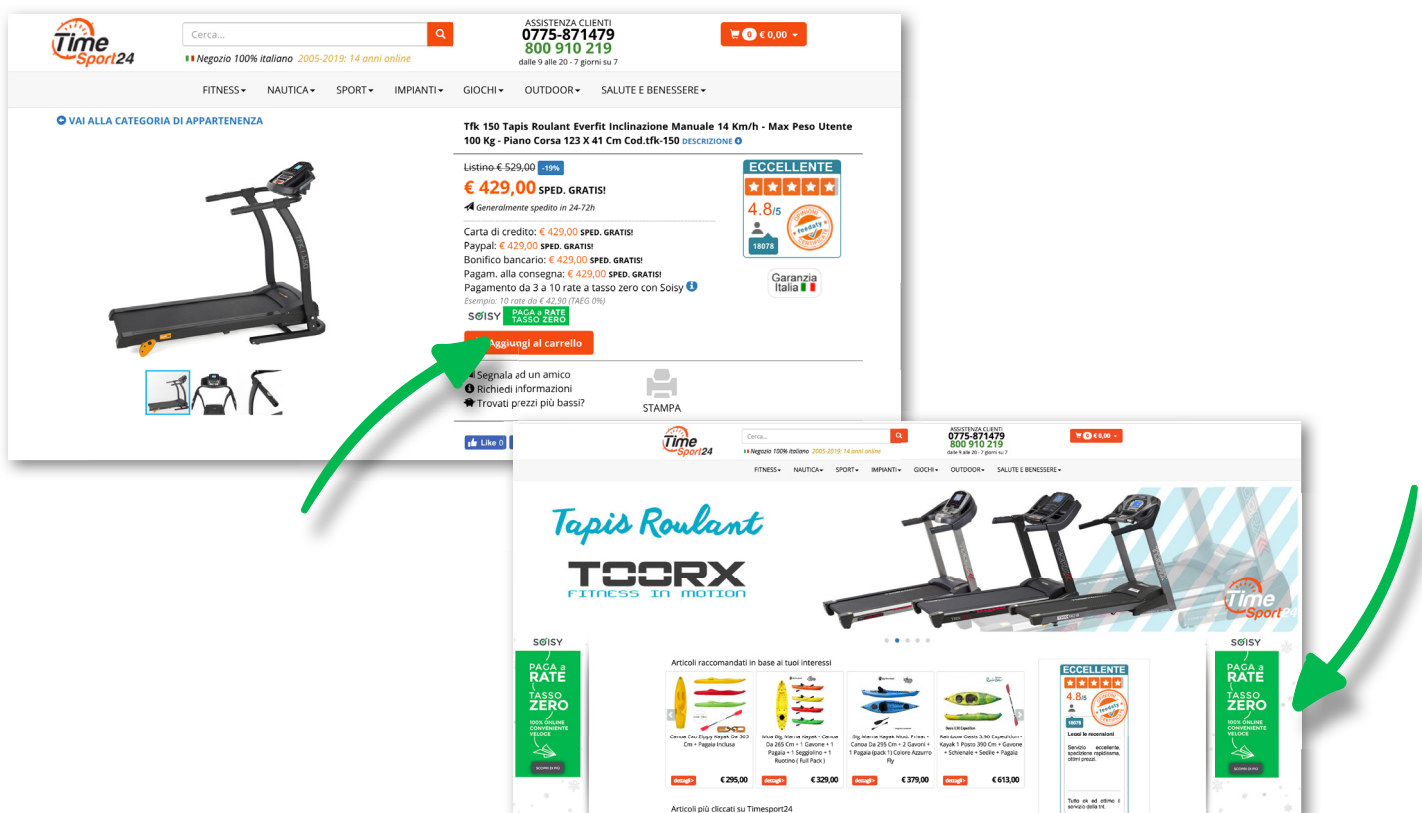
3. Ma il tasso 0 influenza le vendite e come?

Pagare a rate a tasso 0 stimola le vendite e aumenta le possibilità di conversione

Dopo un anno e mezzo di rateizzazione tradizionale, abbiamo deciso di offrire il pagamento rateale a tasso 0, con gli interessi sostenuti da Timesport24.it. Volevamo testare **se il tasso 0 ha un effetto diretto sulle vendite e quantificarne l'impatto.**

Abbiamo circoscritto il test dal 1° al 31 gennaio 2019:

- promuovendo la possibilità di pagare a rate dalla scheda prodotto
- inserendo alcuni banner in homepage sul tasso 0.



4. Che risultati ha ottenuto Timesport24.it col tasso 0?

Grazie alla campagna a tasso 0, l'azienda ha aumentato le conversioni, le vendite e gli scontrini medi

Il tasso 0 ha permesso a Timesport24.it di

- triplicare il numero di carrelli finanziati a rate
- triplicare l'importo finanziato di gennaio, con un +250% rispetto alla media dei mesi precedenti e +170% rispetto a gennaio 2018
- alzare l'importo medio dello scontrino rateizzato del +50% rispetto agli scontrini di altri metodi di pagamento

“ Avevo intenzione di rateizzare la spesa e ho scelto Timesport24 perché offriva il tasso 0. L'acquisto è stato semplice e veloce e mi chiedo perché non ci abbiano pensato prima, un'esperienza fantastica! ”

Gianluca C.

ordine verificato su Timesport24.it il 13/01/2019

x3

SU CONVERSIONI E CARRELLI
PAGATI A RATE

+250%

AUMENTO DEL VENDUTO
MENSILE PAGATO A RATE

+50%

SCONTRINO MEDIO DEI CARRELLI
PAGATI A RATE PIÙ ALTO



SOISY