

Tra gli espositori di Futurmotive, a Bologna, non c'erano solo colonnine di ricarica per auto elettriche rivoluzionarie o attrezzature per la riparazione particolarmente innovative, ma anche soluzioni di pagamento moderne, come Qomodo. Abbiamo parlato con Gaetano de Maio, co-fondatore dell'azienda insieme a Gianluca Cocco, che ci ha parlato di cosa può offrire la sua azienda a gommisti e officine.

"Siamo nati l'anno scorso, a luglio, e abbiamo realizzato una raccolta di capitali per circa 34,5 milioni di euro. Abbiamo poi assemblato il team fino a fine marzo 2023, per poi presentare i nostri primi prodotti sul mercato a metà maggio. In particolare, oggi offriamo una soluzione di pagamenti payment by link e pos, ma il prodotto principale è la rateizzazione dei pagamenti per il cliente finale."

Come funziona questo servizio e chi è il vostro cliente tipo?

Con Qomodo diamo la possibilità di dilazionare il pagamento fino a 6 rate. In particolare siamo presenti in 3 attività: quella automotive, in officine, carrozzerie e gommisti, e poi con i dentisti e i veterinari. La più interessante è, al momento, proprio il business dell'autoriparazione: abbiamo già realizzato accordi con 500 officine in tutta Italia.

Perché proprio l'autoriparazione è un'attività interessante?



Puntiamo molto sull'offrire la dilazione dei pagamenti delle spese impreviste, ma anche l'acquisto dei pneumatici è un business molto interessante, perchè è una spesa piuttosto alta, soprattutto oggi con l'aumento dei prezzi dei pneumatici e il trend automotive che va verso prodotti di grandi dimensioni.

Con l'inflazione che galoppa, una spesa di questo tipo è un problema per i consumatori finali, ma può diventare un'opportunità per gommisti e officine. Invece di uno scontrino da 600 euro in un colpo solo, dare la possibilità di pagare a rate in 4 tranches da 150 euro o 6 da 100 euro con Qomodo diventa un **vantaggio competitivo**. Inoltre, dà al rivenditore la possibilità di fare upselling, vendendo un prodotto migliore, e più costoso, al cliente finale, che viene invogliato ad acquistare proprio grazie alle rate. Lo stesso vale per servizi aggiuntivi.

Come è strutturata l'azienda?

Abbiamo un ufficio a Milano, dove lavorano già una ventina di persone tra sales, post vendita, sviluppatori e altri ruoli. Sia io che il mio socio abbiamo un background in aziende tecnologiche e l'idea è quella di rivoluzionare il mondo dei pagamenti: vogliamo diventare il partner ideale per i professionisti, in particolare quelli automotive.

© riproduzione riservata pubblicato il 22 / 11 / 2023