

INNOVACIÓ La Unió de Comerç aposta per Olepoints per fidelitzar els clients amb punts que es converteixen en euros

Una empresa local implanta un sistema pioner per pagar compres amb el mòbil

Acumular euros per cada compra per gastar-los on es vulga. I tot, sense targetes ni compromisos, només a través del mòbil. La plataforma Olepoints, fundada per un rapitenc i un valencià, ha posat en marxa un sistema pioner que la Unió de Comerç Rapitenc ja ofereix als seus clients.

LA RÀPITA Clara Tena

Punts de compra que es converteixen en euros, que no requereixen targeta de fidelitat, que no caduquen i que són transferibles a una altra persona. Són avantatges que els establiments de la Unió de Comerç Rapitenc ha posat a l'abast dels seus clients de la mà de la plataforma Olepoints, i que permet que els compradors acumulen euros per cada compra que fan en un comerç adherit.

El rapitenc Jordi Zaragoza i el valencià David Espí han posat al mercat aquest sistema de compra pioner que convertirà la Ràpita en el primer municipi de "pràcticament tot Europa" on els clients podran pagar les seues compres a través del mòbil. Segons explica Zaragoza, el sistema és molt senzill. "El client que compra en una botiga rep a través d'un SMS de mòbil els

punts que té depenent de l'import que s'ha gastat". Aquests punts, que són euros, "els podrà gastar després en qualsevol establiment que forme part de la plataforma". Olepoints, explica l'empresari rapitenc, "és una eina que poden utilitzar comerciants i compradors". I l'únic cost que té és l'SMS que ha d'assumir l'establiment quan fa la venda. El comerciant també és el que es fa càrrec del valor dels punts, que ha d'adquirir a la plataforma i decideix quin és el percentatge que vol donar en punts als seus clients.

De moment, Olepoints ja compta amb un centenar d'establiments dins de la seua xarxa, majoritàriament de les Terres de l'Ebre, i en concret de la Ràpita. I és que la Unió de Comerç Rapitenc s'ha abocat en aquesta iniciativa per oferir facilitats als seus clients. Jordi Porta, president de l'entitat, explica que "en només tres setmanes hem passat de ser



Jordi Zaragoza i David Espí són els fundadors d'aquesta plataforma.

quatre comerços a 40". Satisfet per aquest projecte, també destaca el recorregut que encara té: "Fa trenta anys pagar amb Visa era impensable i ara ja no hi ha ningú que no en tinga", apunta. A més, afegeix que aquest sistema de punts es podrà aplicar en un futur en altres àmbits. Per exemple, "també el podrà utilitzar l'ajuntament per premiar el reciclatge dels comerços o es podrà utilitzar per pagar el parquímetre". Els establiments que ja s'hi han sumat ofereixen descomptes de l'1% al 5% des dels zero fins als cinquanta euros de compra.

INICIATIVA AMB PROJECCIÓ INTERNACIONAL La plataforma Olepoints es troba en plena projecció. Després d'ubicar oficines a València (on hi ha l'àrea tècnica) i la Ràpita

(amb l'àrea de màrqueting i comunicació), els empresaris ja pensen a exportar el projecte a altres punts de la geografia espanyola. És més, segons avança Zaragoza, l'empresa Plug and Play, de Silicon Valley i impulsora de Google i Facebook, ja s'han interessat per aquesta iniciativa. "Fins ara només existeix un sistema, el Google Wallet, que permet pagar amb el mòbil, però només està implantat als Estats Units i no és compatible amb els nostres aparells", matisa Zaragoza. Mentrestant, els empresaris també estan participant en conferències per explicar la seua idea i estant creixent a través del boca a boca. El dia 30 de novembre també hi ha prevista una roda de premsa on l'ajuntament, els comerciants i l'empresa donaran a conèixer aquesta innovadora iniciativa. ■



AJUNTAMENT DE SANT CARLES DE LA RÀPITA

AGENDA D'ACTIVITATS

CICLE DE TEATRE DETARDOR

Diumenge 18 de novembre

19.00 h Monòleg de David Guapo. Preu: 5 euros. Lloc: El Maset.

SANTA CECÍLIA

Dissabte 24 de novembre

17.00 h Concert de Santa Cecília de la Coral de la Casa del Mar. Lloc: Casa del Mar.

19.00 h Concert de Santa Cecília de la Banda de l'Agrupació Musical