

Quando il pagamento diventa una leva strategica per la crescita delle imprese

La partnership tra Admaiora e Cofidis nasce per aiutare professionisti e imprese a rendere più accessibili prodotti e servizi, migliorando competitività, capacità di investimento ed esperienza cliente

Per molto tempo il pagamento è stato considerato una fase conclusiva del processo di vendita. Oggi rappresenta invece uno degli elementi che più incidono sulla capacità di un'impresa di acquisire clienti, aumentare le conversioni e consolidare relazioni di valore nel tempo. L'evoluzione dei comportamenti di acquisto, la digitalizzazione dei processi e la ricerca di maggiore flessibilità stanno cambiando profondamente il modo in cui consumatori e imprese vivono l'esperienza d'acquisto. La possibilità di scegliere formule di pagamento più adatte alle proprie esigenze può orientare la decisione finale, ridurre le barriere all'acquisto e incidere sulla percezione stessa del fornitore.

Si inserisce in questo contesto la collaborazione tra Admaiora e Cofidis: una partnership che unisce consulenza strategica, innovazione nei sistemi di pagamento e conoscenza delle necessità operative delle piccole e medie imprese italiane.

L'obiettivo non è semplicemente introdurre nuovi strumenti finanziari, ma aiutare le imprese a costruire modelli commerciali più efficaci, capaci di rispondere alle nuove aspettative del mercato e di sostenere percorsi di crescita più solidi.

Il tema assume particolare rilevanza in un Paese come l'Italia, dove il tessuto produttivo è com-

posto prevalentemente da professionisti, micro, piccole e medie imprese. Realtà che rappresentano la struttura portante dell'economia nazionale e che, pur operando in mercati sempre più complessi, spesso non dispongono delle stesse risorse organizzative e finanziarie delle grandi aziende.

Per queste imprese, offrire formule di acquisto più flessibili non significa soltanto ampliare la proposta commerciale; significa rendere più sostenibile la relazione con il cliente, facilitare l'accesso a beni e servizi, migliorare l'esperienza d'acquisto e creare nuove condizioni di competitività.

“Oggi molte imprese investono correttamente in comunicazione, marketing, sviluppo commerciale e innovazione di prodotto, ma spesso sottovalutano l'impatto che il momento del pagamento ha sulla decisione finale del cliente. La vera sfida non è semplicemente vendere di più, ma rimuovere gli ostacoli che possono rallentare o impedire una scelta d'acquisto. Rendere l'esperienza più semplice, accessibile e sostenibile significa aumentare il valore generato per il cliente e, di conseguenza, per l'impresa.”

Rauf Kallogjeri
Founder e CEO di Admaiora

La partnership con Cofidis nasce proprio da questa visione. Da oltre trent'anni il Gruppo opera nel settore del credito al consumo e delle soluzioni di pagamento, sviluppando strumenti pensati per semplificare l'accesso ad acquisti e servizi attraverso processi digitali, rapidi e intuitivi.

Tra le soluzioni che rientrano nella collaborazione c'è PagoDIL, il sistema che consente di dilazionare gli acquisti direttamente tramite carta di debito o bancomat, con esito immediato e un'esperienza completamente

digitale. Una soluzione che supporta il cliente nella gestione della spesa e, allo stesso tempo, aiuta le imprese a migliorare le performance commerciali.

La collaborazione tra Admaiora e Cofidis, però, non si esaurisce nelle soluzioni di pagamento dilazionato. Accanto a PagoDIL, la partnership mette a disposizione PagoCredit, una soluzione che offre maggiore flessibilità nella gestione delle spese attraverso una linea di credito ricaricabile e riutilizzabile utilizzabile in modo semplice presso i punti vendita convenzionati.

Per tutte quelle esigenze legate a investimenti specifici, l'offerta comprende inoltre formule di **credito finalizzato**, utili a sostenere l'acquisto di beni, servizi, tecnologie, attrezzature professionali, percorsi formativi e progetti di sviluppo.

A queste soluzioni si affiancano servizi di **garanzia assegno**, pensati per supportare gli operatori economici nella gestione dei pagamenti e nella riduzione del rischio operativo, e modelli digitali di accesso al credito che favoriscono l'incontro tra disponibilità finanziarie e richieste di finanziamento.

Ne deriva un ecosistema articolato, capace di rispondere a esigenze diverse: dagli acquisti quotidiani agli investimenti più strutturati, dalla tutela delle transazioni al sostegno dei percorsi di crescita.

“Le aspettative delle persone sono profondamente cambiate. Ormai velocità, semplicità e trasparenza sono elementi centrali dell'esperienza d'acquisto. Le imprese hanno bisogno di soluzioni capaci di generare valore immediato senza introdurre complessità operative. L'innovazione funziona quando migliora concretamente la vita di chi acquista e di chi vende.”

Enrico Invernizzi
Responsabile Rete Agenti
Direzione Partenariato di Cofidis



Rauf Kallogjeri, CEO & Founder di Admaiora

Il valore della collaborazione tra Admaiora e Cofidis risiede tuttavia in una visione che va oltre il singolo prodotto. L'innovazione produce risultati concreti solo quando entra nei processi commerciali in modo coerente, sostenibile e facilmente adottabile.

Ogni giorno professionisti e PMI si confrontano con mercati in trasformazione, processi di digitalizzazione sempre più rapidi, nuove esigenze normative, margini sotto pressione e clienti più informati. La disponibilità di strumenti innovativi rappresenta quindi soltanto una parte della soluzione; l'altra parte consiste nella capacità di selezionare le opportunità realmente utili e trasformarle in vantaggi competitivi sostenibili nel tempo.

È qui che il ruolo della consulenza assume un'importanza crescente. Avere molte soluzioni a disposizione non significa necessariamente saper scegliere meglio; al contrario, imprese e professionisti hanno bisogno di interlocutori capaci di orientare le decisioni e individuare gli strumenti più coerenti con gli obiettivi di sviluppo. Su questa attività di facilitazione Admaiora ha costruito il proprio posizionamento, facendo da ponte tra il mondo delle imprese e quello dei grandi operatori nazionali e internazionali.

L'obiettivo è rendere accessibili opportunità, competenze e strumenti che spesso risultano difficili da intercettare per le realtà di dimensioni più contenute, contribuendo a ridurre la distanza che separa le PMI dalle risorse normalmente disponibili alle organizzazioni più strutturate.

La collaborazione con Cofidis si inserisce quindi in una strategia più ampia: semplificare l'accesso a servizi ad alto valore aggiunto e favorire l'incontro tra esigenze imprenditoriali e soluzioni concrete. Un modello che non si limita all'aspetto finanziario, ma considera credito, pagamento investimento come componenti di un percorso di sviluppo più ampio.

Per le imprese, crescere significa prendere decisioni rapide, cogliere nuove opportunità e investire in innovazione. Rendere questi processi più semplici vuol dire contribuire direttamente alla competitività del sistema produttivo, soprattutto in un'economia in cui le PMI continuano a generare occupazione, valore e innovazione diffusa nei territori.

Il futuro della competitività dipenderà sempre più dalla capacità di integrare consulenza, tecnologia, innovazione e strumenti finanziari all'interno di un unico ecosistema di valore.

La trasformazione digitale sta modificando il modo in cui le imprese ven-

dono, acquistano, investono e costruiscono relazioni con il mercato; parallelamente, clienti e consumatori chiedono esperienze più semplici, rapide e personalizzate.

La partnership tra Admaiora e Cofidis si muove in questa direzione: un approccio che guarda alle esigenze concrete delle imprese e riconosce come la crescita non dipenda più solo dalla qualità di ciò che un'azienda produce o vende, ma dalla capacità di creare un'esperienza complessiva in cui innovazione, accessibilità e semplicità diventano fattori competitivi determinanti.

Perché oggi il vero vantaggio competitivo non consiste soltanto nel raggiungere il mercato, ma nel rendere più semplice, per clienti e imprese, cogliere le opportunità che il mercato offre.

Tre leve per la competitività delle imprese

Accessibilità

Ridurre le barriere all'acquisto e agli investimenti significa creare nuove opportunità di crescita per clienti e aziende.

Semplicità

Processi rapidi, digitali e intuitivi consentono alle imprese di concentrarsi sul proprio business anziché sulla complessità operativa.

Capacità di investimento

La competitività dipende sempre più dalla possibilità di accedere rapidamente alle risorse necessarie per innovare, crescere e cogliere nuove opportunità di mercato.

Sono questi i principi che guidano la collaborazione tra Admaiora e Cofidis e che stanno ridefinendo il ruolo degli strumenti finanziari all'interno delle strategie di sviluppo delle imprese.



PagoDIL: pagamenti più flessibili, acquisti più accessibili, nuove opportunità per le imprese