



Si cambia ritmo: mobile e virtuale.
il nuovo imprenditore del commercio

DTR Service è la soluzione più innovativa e aperta ai trend della mobilità e della multifunzionalità di cui il settore del commercio necessita per evolvere digitalmente verso un nuovo mondo di servizi ed una gestione smart del proprio punto vendita.

L'imprenditore del commercio disporrà dello strumento ideale per compiere un salto di qualità all'insegna dell'innovazione, della mobilità, del servizio al cliente e della multiutenza.

DTR Service interpreta brillantemente le nuove tendenze basate sui concetti del **web**, della **mobilità**, del **cloud** e delle **piattaforme "aperte"**.

La piattaforma DTR Service è stata progettata dal nostro team informatico di giovani talenti per rispondere pienamente alle normative fiscali italiane e costituisce una soluzione sostenibile e a "**impatto zero**".

(r)evolution digitale per il negozio 5.0

IL PROGETTO

BENVENUTO NELLA COMMUNITY

L'evoluzione sostenibile del punto cassa origina dal registratore telematico, hub di nuovi servizi per l' esercente e crocevia di innovative performance, baricentro di una nuova interpretazione del punto di vendita e leva per l'innovazione in grado di modificare i paradigmi del commercio al dettaglio.

Posto che l'interpretazione in chiave futura del Punto Vendita passa obbligatoriamente da nuovi ed efficaci processi di digitalizzazione, DTR Italy ha realizzato per la propria rete distributiva, e relativi clienti, uno strumento tanto innovativo quanto indispensabile.

Si chiama DTR Service, si legge <un nuovo mondo di servizi> volti ad una platea di centinaia di migliaia di potenziali soggetti/esercizi commerciali e della ristorazione, <pass> di accesso del negozio al mondo digitale per semplificare la quotidianità, massimizzando performance e risultati.

TECNICAMENTE

DTR Service è una vasta **infrastruttura cloud** che racchiude al proprio interno un enorme database ed una serie di **servizi web**, prodotti dalla elaborazione di tali dati, usufruibili dai soggetti che vi si registreranno, siano essi rivenditori di registratori telematici che utilizzatori finali. Si stima che il potenziale di utenti coinvolgibili possa essere di ca. un milione di attività tra rivenditori all'ingrosso e al dettaglio.

Nel cloud Amazon ogni utilizzatore avrà riservato uno specifico spazio di memoria atto ad ospitare i dati ad esso collegati e pronti ad essere elaborati per fornire servizi web, finalizzati alla gestione digitale della propria attività.

UN SISTEMA INTERCONNESSO

la differenziazione del settore



1

ADMIN/ DTR Italy
produttore di HW, SW e Servizi per il PdV

2

DEALER/
il Concessionario/Rivenditore che
promuove ed assiste i prodotti DTR Italy

3

TENANT/*
il Titolare di Partita IVA, proprietario
dell'attività commerciale (una o più) che
ha acquistato da DEALER prodotti,
software o servizi DTR Italy

4

SHOP/
il negozio del TENANT, possono ovviamente
essere presenti più SHOP associati al
medesimo TENANT

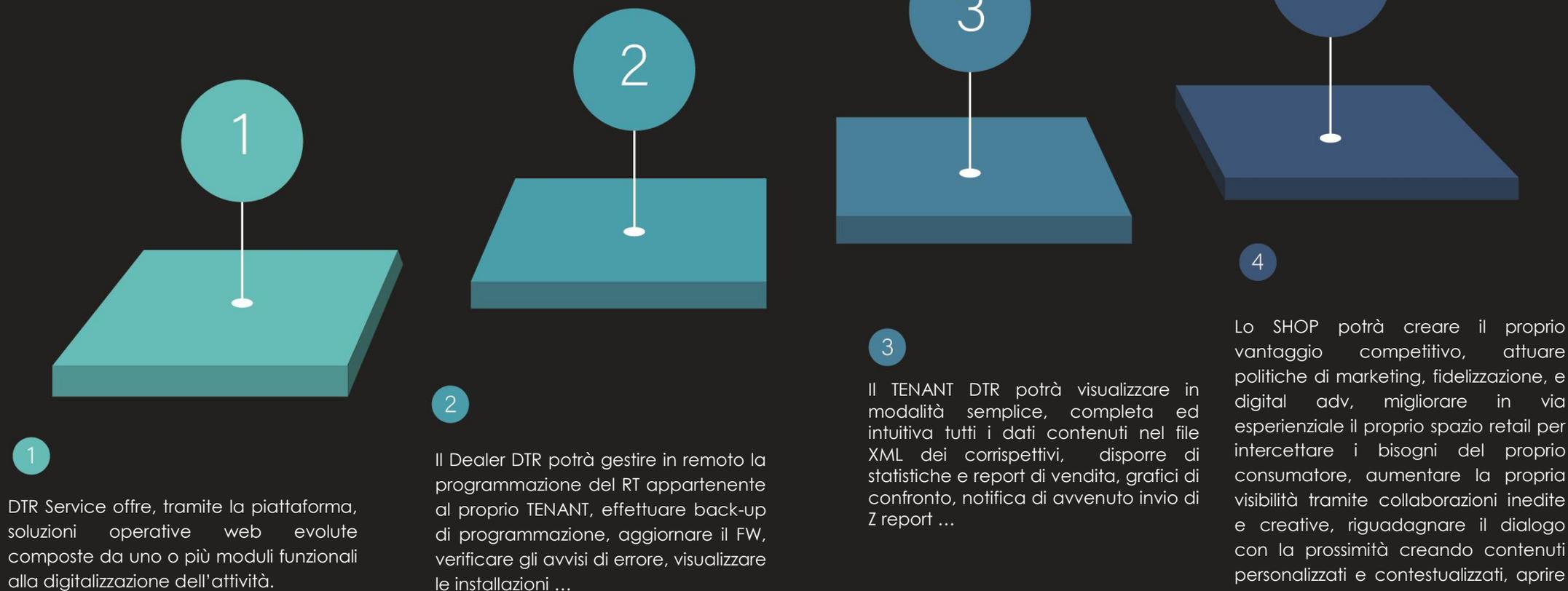
***USER/**

utilizzatore del servizio appartenente allo SHOP. In assenza di dipendenti o addetti al PdV, la figura di TENANT e USER coincidono

Target/
Concessionari/Rivenditori (Dealer)
Imprenditore del commercio (Tenant)

Utilizzo/
visualizzabili tramite browser, che si possono "appoggiare" ad un SW (apk Android) o ad un HW (RT) in locale. Ogni servizio, pur agendo in totale autonomia operativa, è anche interconnesso ad altri servizi, interpretabili quali ampliamenti o completamenti di specifiche richieste maggiormente complesse.

Up-grade/
i servizi sono in continuo sviluppo e sempre implementati da nuove creazioni
ogni aggiornamento risulta immediatamente disponibile ad ogni utente



EVIDENZE

la storia di Piero

Piero, commerciante da tre generazioni e bottega storica in Galleria, clientela affezionata e costante, dalla grande capacità di spesa. Piero è uomo di altri tempi, riottoso alla tecnologia che afferma essere "diabolica e nociva alla salute". Uniche testimonianze di un futuro già trascorso, presenti in negozio, un apparecchio cordless oltre al datato Nokia 3310, ancora miracolosamente funzionante.

Febbraio 2020, un uragano travolge economia e popolazione togliendo a tutti tante certezze. Piero abbassa la claire, saluta le miss in lingerie che ammiccano dalle vetrine del negozio limitrofo, confidando in una pronta riapertura.

Sandro, il nipote ultra-tecnologico che ben ha compreso il necessario cambio di passo, apre una vetrina on-line, spunta dal notes del nonno i contatti della clientela e ne approfondisce esigenze ed abitudini di acquisto. A tutti loro invia un sms che rimanda ad una prossima riapertura ma che temporaneamente...

Sandro, con pochi click, ha mantenuto viva l'attività e ne ha amplificato il potenziale aumentandone visibilità e bacino di utenza.

Piero, oggi, ha clientela fidelizzata e ubicata ovunque. Ha anche sostituito il cellulare...

L'ULTIMO MIGLIO

macroeconomia di filera

al primo bimestre 2021



Il commercio on-line affossa i negozi, 70mila esercizi commerciali a rischio chiusura crollo acquisti del 10,7% per le piccole superfici, meno 3,8% nella Gdo.

Fonte: Confesercenti

116mila Pubblici Esercizi, pari al 46,6% di bar e ristoranti attivi, non sono dotati di spazi all'aperto e pertanto il lockdown non sarà per loro concluso.

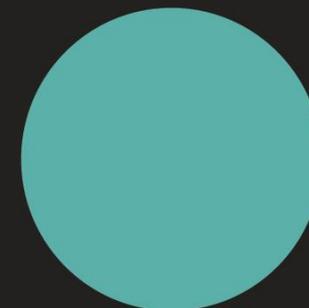
L'impatto sui ricavi:
anno 2020: - 34,4 MLD pari al -24,2%
1° trim 2021: - 10 MLD pari al - 65%

Fonte: FIPE Confcommercio

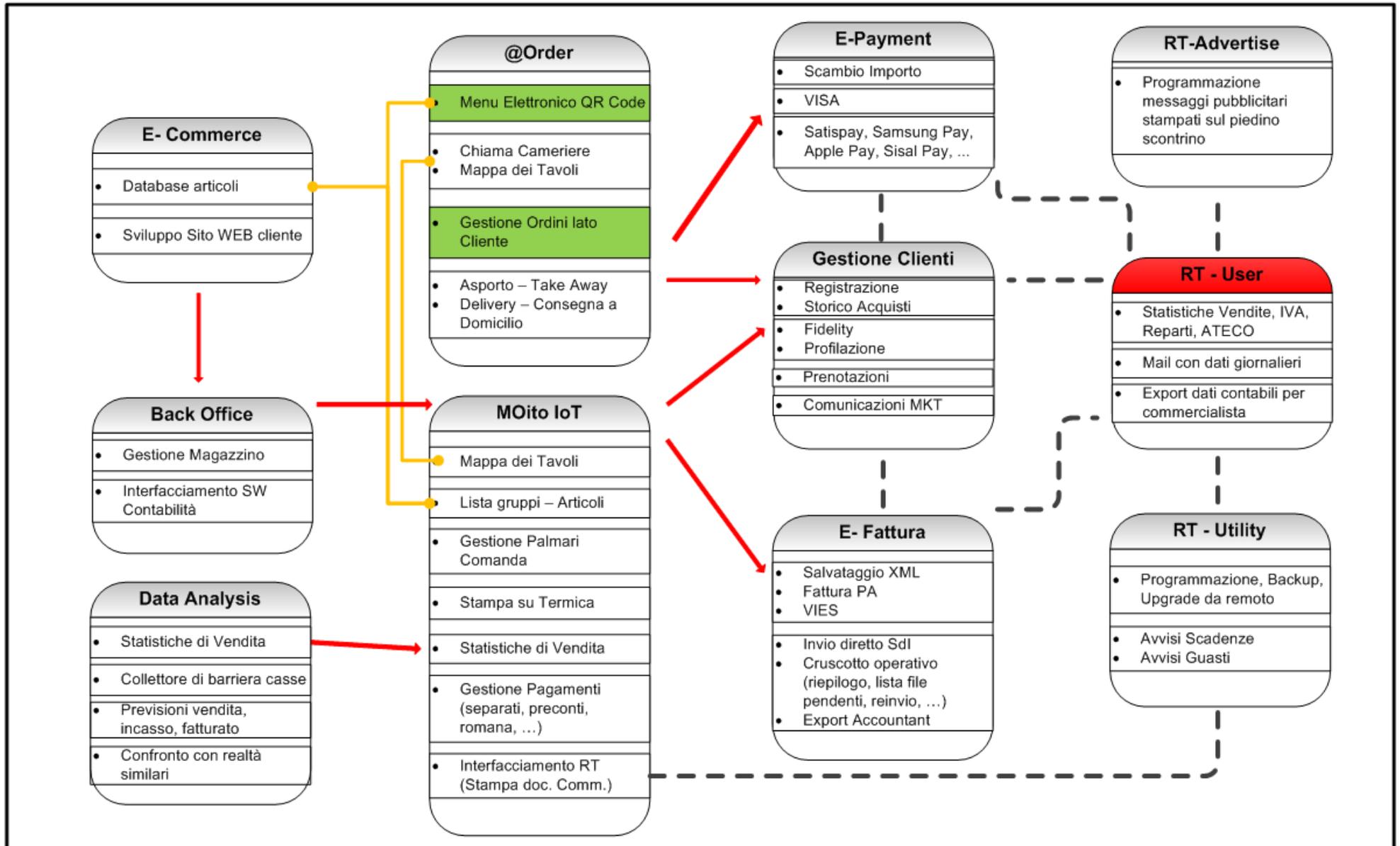
dal terzo bimestre 2021



Incremento della competitività ed accelerazione dei processi di innovazione digitale a supporto dell'imprenditore del commercio. Adozione di soluzioni innovative e servizi on-line per aumentare efficienza, facilitare il business e migliorare le performance delle aziende del terziario.



Sviluppo Servizi WEB - APP



Legenda

- A ●—● B condivisione di elementi (A e B sono lo stesso elemento)
- A - - - B collegamento relazionale (A e B sono tra loro in relazione)
- A → B dipendenza diretta (per avere A occorre avere anche B)

- modulo già certificato
- modulo in elaborazione
- soluzione autonoma

Carlo e DTR-Service il dealer <agile>: il nuovo paradigma

Carlo Bocchio è imprenditore dinamico e attento ai cambiamenti, sensibile alle tendenze del mercato e pronto a raccogliere le esigenze della propria clientela. Forte di una precedente esperienza ventennale nel settore, nel 2010 Carlo fonda a Bolzano la < Misuratori Fiscali Carlo Bocchio > accreditandosi nel territorio quale rivenditore certificato, oltre a centro di assistenza tecnica autorizzato da AE per registratori di cassa telematici. Carlo è, per la propria clientela di imprenditori del commercio, il professionista al quale riferirsi per avere supporto, indicazioni e consulenza per l'analisi dei fabbisogni, pronto a formulare la migliore delle proposte che realizza "su misura" per incontrare ogni singola e specifica esigenza. Carlo è interprete dei vantaggi che il progetto DTR-Service offre, tanto al Dealer quanto all'End User, trovandone la migliore delle applicazioni all'interno della propria realtà operativa ed allargato i vantaggi alla clientela. Carlo è quindi parte attiva della Community DTR-Service.

rapidità ed efficacia di servizi

Carlo si definisce <sempre pronto e dinamico> e ha fatto della tempestività di servizio il proprio punto di forza. Il territorio così variegato, e dalle molte strade tortuose, lo ha sollecitato ad una rinnovata gestione della clientela, distribuita tra valli ed aggregati, che rimarchi il rapporto interpersonale e ne amplifichi interazione e interconnessione. Carlo ha sposato la digitalizzazione che DTR-Service offre e ne è l'ambasciatore nell'ambito del retail di prossimità: il nostro negozio di vicinato, così a lungo penalizzato dagli eventi, si apre ad un nuovo luminoso futuro.

una gestione smart e a <zero pensieri>

Carlo ci racconta il caso significativo di Giorgio e Lucia, titolari di un pet-shop con annessa attività di toelettatura e servizi, arroccato sul versante della collina che domina Bolzano. Carlo ha posto in essere talune delle funzioni che DTR-Service offre al Dealer e messo in rete il registratore telematico di Giorgio e Lucia; da settimane ne effettua aggiornamenti ed up-grade da remoto, ne controlla la correttezza di funzionamento seduto alla propria console di lavoro. Carlo sta ottimizzando il proprio tempo a vantaggio di migliore performance, ha ridotto drasticamente i propri costi di spostamento e trasferite a beneficio della massimizzazione dei risultati. Ha regalato al territorio parte di un progetto definibile <eco-sostenibile> ed <eco solidale> favorendo, per la propria parte, un minore impatto ambientale.

digitalizzazione sostenibile: atto primo

A Giorgio e Lucia, impegnati nella cura della propria clientela, ha trasferito una nuova modalità di gestione che origina dal punto cassa, il registratore telematico. Giorgio e Lucia ne consultano, suo tramite, le proprie statistiche di vendita e pianificano il ripristino delle scorte, valutano la redditività della propria impresa commerciale con consultazioni aggiornate in real time, individuano nuove opportunità di collaborazioni creative da indirizzare alla clientela in via personalizzata, gestendone gli orientamenti e le abitudini di acquisto, la periodicità di visita e la tipologia di spesa.

E, per concludere, Giorgio e Lucia non dovranno più recarsi dal proprio commercialista in centro città per consegnare i dati di vendita utili alla propria chiusura contabile ma, avendo Carlo attivato lo specifico collegamento, questi verranno trasferiti con sistematicità giornaliera in automatico dal registratore telematico.



DTR-SERVICE È

- la piattaforma realizzata da DTR Italy per favorire la cultura della digitalizzazione nel mondo del retail
- l'integrazione tra il punto cassa telematico e le funzioni necessarie all'evoluzione del punto di vendita
- un progetto sostenibile e futuribile che valorizza l'intero parco di RT già esistente e aperto alle nuove generazioni di dispositivi mobili, lettori bar-code e stampanti
- aperta e collaborativa, risponde e si integra facilmente con altri sistemi che la normativa fiscale potrà richiedere
- semplice, anzi: semplicissima. Contiene un nuovo "mondo" di applicazioni come quelle che normalmente troviamo in un sistema di gestione a base pc, senza programmi da scaricare
- mobile, compatibile, sicuro e potenziabile. E alla portata di tutti...
- sicura e personalizzabile: ogni utente potrà decidere a quale servizio aderire per moltiplicare l'efficacia della propria gestione
- la soluzione OK per centinaia di migliaia di esercizi commerciali e della ristorazione

DTR Italy s.r.l.

Sede Legale: Via Giuseppe Luosi 14 - 20131 Milano

Sede Operativa: Via Lussemburgo 28 - 21013 Gallarate (VA)

T 0331 739386 **F** 0331 739386

email: commerciale@dtr-italy.com

P.IVA/C.F. 10244350962 **PEC:** dtritaly@pec.it

Capitale sociale € 501.000,00 i.v.

Iscrizione Conai nr. 12894476

Registro AEE nr. IT18070000010469

Direzione e coordinamento di Ki.Wi. & Co S.r.l