

Coronavirus, la Fipe lancia il “ristobond”

di REDAZIONE –

ROMA – La Fipe, Federazione Italiana Pubblici Esercizi, lancia il “ristobond” per sostenere il settore della ristorazione dopo l’epidemia da coronavirus e le misure restrittive imposte dal Governo. E’ stata così creata la piattaforma cirivediamopresto.it, che permette di mettere in contatto i consumatori con i loro ristoranti. In questa piattaforma è possibile comprare un “Buooono” per un pranzo o una cena, ma anche un aperitivo, che al momento del suo utilizzo, quando il lockdown sarà finito, avrà un valore superiore fino al 25%.

“Si tratta di uno strumento – spiega la Fipe – che consentirà di effettuare gli acquisti direttamente a favore dei ristoranti. Nexi, la PayTech leader dei pagamenti digitali in Italia, ha messo a disposizione XPay, il gateway che consente di accettare pagamenti online: le condizioni garantite da Nexi sono estremamente vantaggiose, perché la società ha rinunciato ai proventi derivanti dal canone mensile e a una parte delle commissioni su ogni transazione. L’iniziativa di Fipe, quindi, si differenzia dalle altre nate fino a ora sia perché le somme versate dai clienti vanno direttamente ai ristoranti, sia per le condizioni vantaggiose garantite da Nexi”.

Quattro i tagli di #Buooono: 15 euro, 25 euro, 50 euro e 100 euro. Al momento della cena, della pizza o dell’aperitivo il #Buooono avrà un valore più alto, fino al 25% in più di quanto è stato pagato.

Coronavirus, nasce l'idea dei "Ristobond", paghi una cena ora per consumarla quando si potrà

di Redazione –

Nasce l'idea dei Ristobond, ovvero paghi una cena adesso per poi consumarla quando sarà possibile, usufruendo di uno sconto che può arrivare fino al 25 %. L'idea è nata negli Stati Uniti, ma si sta un po' diffondendo ovunque. Un modo valido per aiutare i ristoratori in questo momento difficile con i locali chiusi senza sapere quando potranno riaprire. Questi Ristobond funzionano un po' come i futures, uno strumento finanziario in cui le diverse parti, in questo caso specifico il ristorante e il cliente, si impegnano ad acquistare ora ad un dato prezzo un bene di cui godranno in futuro. Presto, quindi, anche in Italia, potrà prendere il via questa iniziativa.