



Pellegrini, una e-Card per scalare il mercato dei ticket

IL GRUPPO MILANESE HA LANCiato un SERVIZIO DIGITALE PER IL MERCATO DEI TICKET. IL PRODOTTO È CHIAMATO E-CARD. IL PRODOTTO È CHIAMATO E-CARD. IL PRODOTTO È CHIAMATO E-CARD.

Christian Berra

L'azienda "aperta" della guerra digitale per il mercato dei ticket. Il gruppo Pellegrini si prepara a lanciare una soluzione che promette di rivoluzionare il mercato dei biglietti per il teatro, il cinema, lo sport e gli eventi. La soluzione è chiamata e-Card, un prodotto digitale che permetterà ai clienti di acquistare i biglietti in modo più semplice e veloce. Il gruppo Pellegrini ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport. La nuova e-Card è una soluzione che si integra con i sistemi esistenti e che può essere utilizzata da tutti i clienti. Il gruppo Pellegrini ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport. La nuova e-Card è una soluzione che si integra con i sistemi esistenti e che può essere utilizzata da tutti i clienti.

La società milanese, che ha una sede a Milano, ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport. La nuova e-Card è una soluzione che si integra con i sistemi esistenti e che può essere utilizzata da tutti i clienti.

Per poi, ogni anno, realizzare un evento che si chiama "Aperto". Una soluzione che può essere utilizzata anche dal settore pubblico, come il Comune di Milano. La soluzione è chiamata e-Card, un prodotto digitale che permetterà ai clienti di acquistare i biglietti in modo più semplice e veloce.

La soluzione è chiamata e-Card, un prodotto digitale che permetterà ai clienti di acquistare i biglietti in modo più semplice e veloce. Il gruppo Pellegrini ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport.

La soluzione è chiamata e-Card, un prodotto digitale che permetterà ai clienti di acquistare i biglietti in modo più semplice e veloce. Il gruppo Pellegrini ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport.

La soluzione è chiamata e-Card, un prodotto digitale che permetterà ai clienti di acquistare i biglietti in modo più semplice e veloce. Il gruppo Pellegrini ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport.

La soluzione è chiamata e-Card, un prodotto digitale che permetterà ai clienti di acquistare i biglietti in modo più semplice e veloce. Il gruppo Pellegrini ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport.

La soluzione è chiamata e-Card, un prodotto digitale che permetterà ai clienti di acquistare i biglietti in modo più semplice e veloce. Il gruppo Pellegrini ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport.

La soluzione è chiamata e-Card, un prodotto digitale che permetterà ai clienti di acquistare i biglietti in modo più semplice e veloce. Il gruppo Pellegrini ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport.

La soluzione è chiamata e-Card, un prodotto digitale che permetterà ai clienti di acquistare i biglietti in modo più semplice e veloce. Il gruppo Pellegrini ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport.

La soluzione è chiamata e-Card, un prodotto digitale che permetterà ai clienti di acquistare i biglietti in modo più semplice e veloce. Il gruppo Pellegrini ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport.

La soluzione è chiamata e-Card, un prodotto digitale che permetterà ai clienti di acquistare i biglietti in modo più semplice e veloce. Il gruppo Pellegrini ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport.

La soluzione è chiamata e-Card, un prodotto digitale che permetterà ai clienti di acquistare i biglietti in modo più semplice e veloce. Il gruppo Pellegrini ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport.

La soluzione è chiamata e-Card, un prodotto digitale che permetterà ai clienti di acquistare i biglietti in modo più semplice e veloce. Il gruppo Pellegrini ha già una lunga esperienza nel mercato dei biglietti, con prodotti come i biglietti per il teatro e lo sport.



LA POLEMICA

Con il buono digitale devono cambiare le regole o salta la filiera

Si chiude in una sala di polemiche la gara Cometo 7 da 1,5 miliardi di euro sul fronte per i dipendenti della Pubblica Amministrazione. Dopo la bocciatura del Tar del Lazio, il ricorso di Fipe contro il meglio pagato al posto al Consiglio di Stato. Secondo la Federazione dei pubblici esercizi, i criteri di aggiudicazione possono essere di natura, perché anche a fronte di commissioni basse (come richiesto dal bando), alle società concessionarie di buoni pasto è concesso di vendere i buoni a "servizi aggiuntivi" che vanno a pesare fino al 15% sul valore di ogni ticket sulle spalle di bar e ristoranti. «O si cambia questo stato di cose», ribattono.

Giovanni Cobelli Bagni, in rappresentanza di bar e supermercati di Federservizi, è a moglie leccata: «I buoni sono in perdita». «Le gare al massimo ribasso generano effetti negativi», spiega Franco Tassinari, presidente di Anas, associazione delle società che emettono i buoni pasto. «Gli esercenti accettano i buoni per di non perdere clienti ma poi, nel 40% dei casi, usano quei tagliandi per far acquisti nella grande distribuzione. Con i buoni pasto elettronici questo punto di giro scade». Bisognerebbe perciò rivedere i criteri delle gare per rendere più sostenibile tutta la filiera».

(P.A.)



Qui sopra: Emanuele Pellegrini (1) presidente del gruppo e la figlia Valeria (2) vicepresidente

Accanto, una foto della produzione di pasta del gruppo Pellegrini che attualmente vive della lavorazione selvaggia il 43% del suo fatturato

