

AirPlus Virtual Cards Procurement

Come ottimizzare l'acquisto della pubblicità online

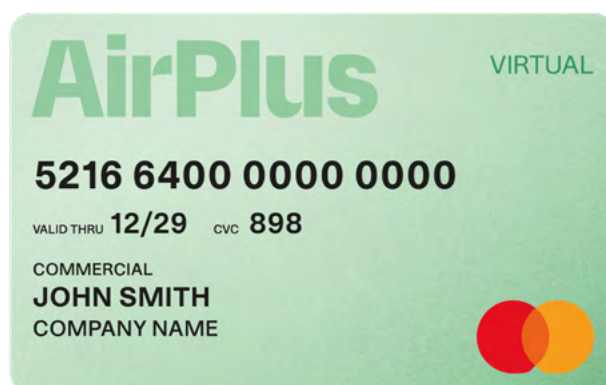


AirPlus

Gli investimenti in digital marketing sono in aumento da anni e continueranno a crescere.

Gli esperti prevedono che nel 2026 la spesa in pubblicità online a livello globale supererà gli **800 miliardi** di dollari. Entro il 2027, si stima che rappresenterà il **73,8%** della spesa complessiva per gli annunci sui media.

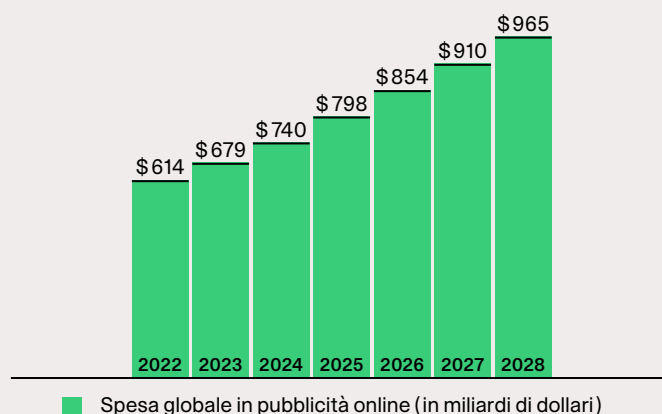
A seguito di un generale spostamento dei consumi verso internet, le aziende stanno incrementando il loro budget per il digital marketing. Una crescita che coinvolge tutti i mercati e i settori.



Spesa in pubblicità online a livello globale (in miliardi di dollari)

Tra il 2022 e il 2028, si stima una crescita della spesa globale in pubblicità online ad un tasso medio annuo del 12,4%.

Fonte: Digital Ad Spend (2022–2028) (oberlo.com) Travel News Europe



I metodi di pagamento tradizionali, come il bonifico bancario, non sono più opzioni sostenibili all'interno dell'ecosistema dei pagamenti digitali.

Poiché le piattaforme pubblicitarie che dominano il mercato, come **Google e Meta**, richiedono il pagamento con carta di credito, i dipartimenti di marketing e contabilità si trovano ad

affrontare nuove sfide come, ad esempio, l'autorizzazione dei pagamenti, la conformità al budget e la riconciliazione delle spese a fine campagna.

Prima di esaminare i vantaggi di una soluzione digitale centralizzata per affrontare queste difficoltà, diamo un'occhiata agli svantaggi dei metodi di pagamento tradizionali.

Gli svantaggi per il marketing



Controllo
mancanza di visibilità delle spese



Conformità
processi di approvazione, coordinamento e pagamento inefficienti



Complessità
mancanza di una gestione centralizzata per i fornitori



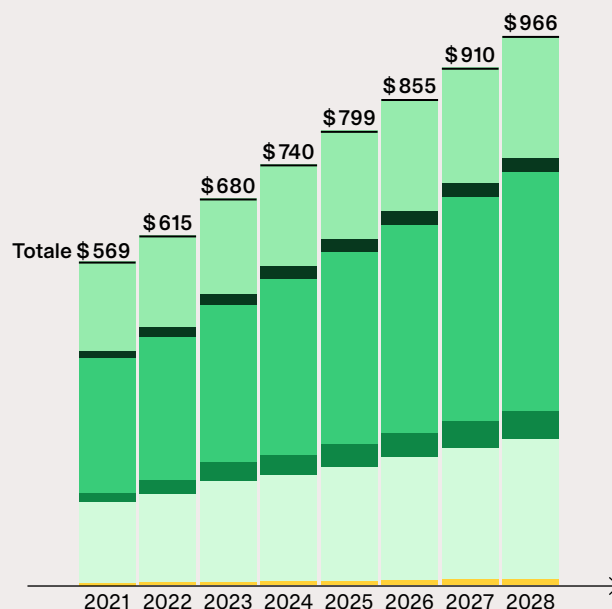
Costi
Spreco di risorse economiche e di tempo

Il 49,8% della spesa pubblicitaria digitale

è rappresentato da annunci display su pagine web e app, insieme agli annunci video su piattaforme come YouTube, mentre la search advertising costituisce la maggior parte della quota restante.

Spesa pubblicitaria (in miliardi di dollari) ¹

Banner pubblicitari
Inserzioni
Search advertising
Pubblicità degli influencer
Pubblicità video
Pubblicità audio



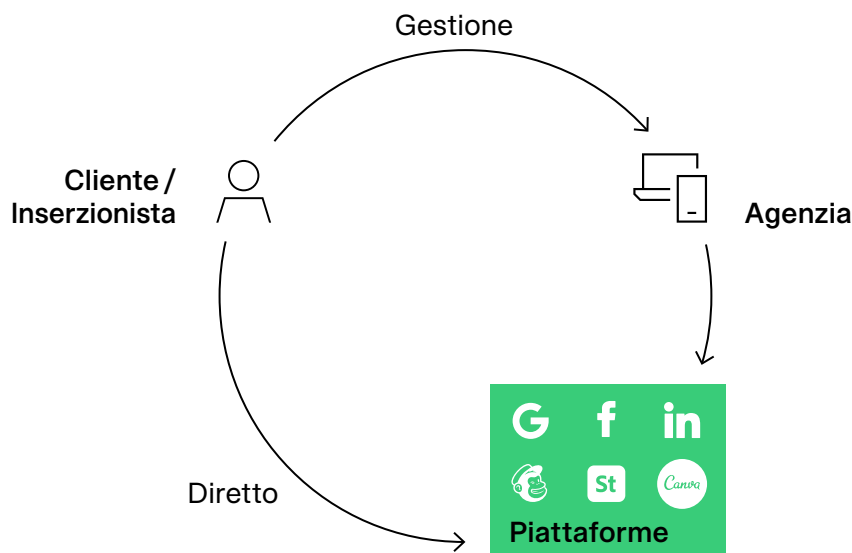
Fonte: Statista Market Insights (statista.com)

Spesa pubblicitaria: Dominio di Network e Agenzie

La maggior parte delle aziende acquista pubblicità digitale tramite grandi agenzie che dispongono del know-how e delle competenze necessarie per gestire in modo efficiente le campagne di marketing su diversi canali. Di conseguenza, una parte sostanziale degli annunci online viene acquistata dalle agenzie pubblicitarie.

Importante: La carta di credito è l'unico metodo di pagamento accettato dai grandi Network per pagare le spese mensili inferiori a 10.000 euro.

In qualità di colossi a livello mondiale, Google e Meta definiscono gli standard del settore, comprese le modalità di pagamento.²



¹ Global: digital advertising mobile revenue share 2019-2028 | Statista

² AirPlus Market Research

AirPlus Virtual Cards Procurement:

Il modo migliore per pagare le spese di digital marketing

Le carte di credito virtuali come AirPlus Virtual Cards possono essere personalizzate per limitare le spese e fissare delle scadenze.

Oltre a quelli delle carte di credito tradizionali, le carte virtuali offrono anche tutti i vantaggi di un moderno e digitale metodo di pagamento, consentendo acquisti online più convenienti, maggiore controllo delle spese e massima sicurezza.

Esistono due tipi di AirPlus Virtual Cards Procurement:

AirPlus Virtual Cards **Single-use**

- Ideali per acquisti online one-shot
- Video, musica, immagini
- Altri acquisti occasionali

AirPlus Virtual Cards **Multi-use**

- Ideali per la pubblicità online
- Altri acquisti ricorrenti
- È possibile inserire il numero di carta nella piattaforma pubblicitaria scelta

Pagamenti virtuali istantanei:

Come funziona AirPlus Virtual Cards

Inizio dell'acquisto

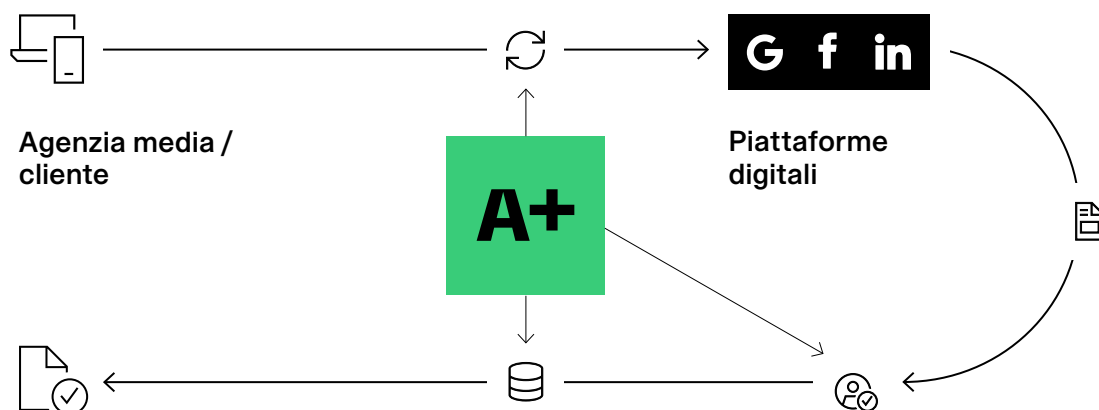
L'agenzia genera la carta, oppure chiede al proprio cliente di farlo, per uno specifico acquisto.

Generazione della carta

Viene creata una carta di credito virtuale per lo scopo predefinito.

Addebito sulla carta

Addebito virtuale delle spese come avviene con le carte di credito tradizionali.



Riconciliazione delle transazioni

Riconciliazione facile e veloce.

Trasmissione dei dati

AirPlus trasmette tutti i dati e le informazioni sui singoli acquisti effettuati.

Pagamento processato

Il network di pagamento si rivolge ad AirPlus per ottenere l'autorizzazione.

I vantaggi di AirPlus Virtual Cards

- ✓ Pagamenti sicuri
 - ✓ Controllo e trasparenza
 - ✓ Gestione semplice per i dipendenti e il dipartimento di contabilità
 - ✓ Possibilità di personalizzare i limiti della carta
 - ✓ Centralizzazione delle spese
 - ✓ Efficienza dei processi
-

⚠ Svantaggi dei pagamenti tradizionali

- Diverse tipologie di pagamento
- Mancanza di equilibrio tra sicurezza e convenienza
- Problemi con l'autenticazione a 2 fattori
- Difficile riconciliazione delle spese
- Necessità di riconciliazione manuale
- Sistemi di contabilità obsoleti
- Elevato carico amministrativo
- Budgeting poco flessibile

Pagamenti dinamici per un maggiore controllo

L'acquisto dei media nell'era digitale si basa su un approccio di pagamento dinamico. I professionisti dell'ambito pubblicitario spendono in base alle performance delle campagne.

Le carte di credito virtuali permettono di controllare in tempo reale la spesa in tutte le aree del procurement.

🔒 Le carte di credito virtuali sono più idonee, rispetto alle carte di credito tradizionali, ad affrontare le sfide del digital marketing.

Con AirPlus Virtual Cards Procurement puoi ottimizzare i processi e rendere i pagamenti efficaci, sicuri e semplici!

Puoi gestire la pubblicità online, ottenere dati di qualità e automatizzare completamente i processi.

A+

Domande?
Non esitare a contattarci.

AirPlus International
airplus.com/contact

Le informazioni rappresentate sono da ritenersi di natura meramente indicativa. È parimenti escluso che queste possano avere in alcun modo carattere contrattuale e/o siano in grado di impegnare a qualsiasi titolo AirPlus.

