

Il coupon evoluto: dallo sconto all'accumulo

Di Redazione

Il mondo del risparmio digitale si è trasformato in un ecosistema complesso, ricco di terminologie e meccanismi che possono talvolta generare confusione



Se anche tu stai cercando di risparmiare in modo intelligente, non limitandoti al singolo acquisto ma guardando al valore complessivo, la strategia è una: [accumula punti PAYBACK e scopri i codici sconto nei coupon](#).

Ma per applicarla al meglio, è fondamentale fare chiarezza sulla differenza tra queste due meccaniche. Spesso, infatti, si utilizza la stessa parola, "coupon", per definire due strumenti che, sebbene nati per scopi diversi, possono diventare potentemente sinergici.

L'origine: il codice sconto come vantaggio immediato

Nell'accezione più tradizionale e diffusa nell'e-commerce, il "codice sconto" (noto anche come codice promozionale o voucher) è uno strumento puramente transazionale.

Si tratta di una breve stringa alfanumerica (ad esempio, "EXTRA10") che, inserita nell'apposito campo del carrello prima del pagamento, applica una riduzione diretta e immediata sull'importo totale.

Questo strumento è un'iniziativa del singolo retailer, che lo utilizza come **leva di marketing** per incentivare la finalizzazione dell'acquisto, superare l'esitazione del cliente, svuotare il magazzino o promuovere una specifica categoria di prodotti.

Il suo beneficio è istantaneo: il prezzo scende e il risparmio è visibile subito.

L'evoluzione: il coupon come "attivatore" di valore differito

Nei **programmi di fedeltà** moderni, specialmente quelli "a coalizione" che raggruppano molti partner, il termine "coupon" ha assunto un significato nuovo e strategico.

In questo contesto, il coupon non è (o almeno non è solo) un codice da inserire nel carrello. È, piuttosto, un "attivatore" digitale che l'utente deve selezionare all'interno della propria app fedeltà prima di iniziare l'acquisto.

La funzione di questo coupon non è ridurre il prezzo sul sito del partner, ma **moltiplicare i punti** che verranno accumulati grazie a quella transazione. Il beneficio, in questo caso, non è immediato ma "differito": l'utente paga il prezzo pieno (o scontato dal retailer), ma riceve in cambio un valore aggiunto sotto forma di punti.

La sinergia: come far convivere sconto e punti

È fondamentale capire come funzionano i punti e gli sconti, poiché spesso non sono cumulabili liberamente.

In molti programmi a coalizione, la regola principale è che il coupon agisce come un **moltiplicatore di punti**: l'utente lo attiva sull'app o sul sito, effettua l'acquisto e accumula i punti base più i punti extra previsti dal coupon.

Inoltre, se un utente, dopo aver attivato un coupon per i punti, al momento del pagamento inserisce un codice sconto trovato altrove (come siti di couponing o newsletter del retailer), l'accumulo dei punti, sia base che extra, **viene annullato**.

L'uso di un codice non previsto dal programma fedeltà, infatti, interrompe il tracciamento necessario per l'accredito dei punti.

L'unico modo per ottenere sia uno sconto immediato sia l'accumulo di punti è attraverso specifiche categorie di coupon.

Questi coupon speciali, forniti direttamente dal programma fedeltà, contengono al loro interno sia il moltiplicatore di punti sia un **codice sconto dedicato**.

Solo utilizzando esclusivamente quel codice sconto, si ottiene la riduzione del prezzo e, al tempo stesso, si garantisce l'accumulo dei punti promessi.

DATA DI PUBBLICAZIONE: 15/11/2025 – AGGIORNATO ALLE 07:00

2025 © TUTTI I DIRITTI SONO RISERVATI

AUTOGESTIONE CONTENUTI DI EDIZIONI VALLE SABBIA SRL C.F. E P.IVA: 02794810982 – SISTEMA [GLACOM®](#)