

## Oggetto: cambio ragione sociale

Buongiorno,

Con la presente siamo a comunicare che con decorrenza dal 16 Dicembre 2022 la ragione sociale della nostra Società varierà da "Valassis S.r.l. a s.u." a **Savi Solutions S.r.l.**

Sede, codice fiscale e partita Iva, codice di fatturazione elettronica, numeri telefonici, indirizzi e-mail e sito internet **rimarranno invariati**. Varieranno invece le nostre caselle di posta certificata che saranno:

- [saviitalia@casellapec.com](mailto:saviitalia@casellapec.com) (attiva dal 16/12/2022);
- [rivenditori.saviitalia@casellapec.com](mailto:rivenditori.saviitalia@casellapec.com) (già attiva e dedicata esclusivamente alle comunicazioni con i rivenditori)

Vi invitiamo pertanto a **modificare la nuova Ragione Sociale sui vostri registri a decorrere dal 16/12/2022.**

A seguito della trasformazione che ci ha visti ampliare i confini delle nostre attività focalizzandoci progressivamente sulle soluzioni di shopper activation strategiche e data-driven per il contesto omnichannel, abbiamo avvertito la necessità di darci una nuova identità che dia maggiore enfasi a questo processo evolutivo che è già partito lo scorso maggio con il nostro rebranding.

### **Cosa cambia? Tutto e niente.**

Continueremo a lavorare sulla base dei contratti esistenti, quindi non è richiesto alcun intervento da parte vostra oltre a quello indicato sopra. I referenti operativi rimarranno gli stessi, così come la dedizione e l'impegno che hanno caratterizzato il nostro operato nel tempo. Con un patrimonio di esperienza di oltre 50 anni e risorse rinnovate, savi è l'unico player in grado di supportarvi "end to end" in ambito di shopper activation su larga scala.

### **Non cambia nulla se non la velocità con cui ci muoveremo.**

Sfruttando competenze e tecnologie all'avanguardia nel settore promozionale, savi consoliderà i servizi di consulenza strategica, delivery, back-office e analytics per continuare a collaborare con Brand e Rivenditori. La priorità rimane la stessa: attivare gli shopper su tutti i canali, influenzando il loro comportamento d'acquisto generando al contempo utili insight lungo il percorso.

La nostra rete di partner Rivenditori, già oggi la più estesa in Europa, è in continua espansione per tenere il passo con la trasformazione digitale in atto nel settore FMCG. Stiamo lavorando quotidianamente per portare ai nostri partner la tecnologia che consente di accettare coupon in tutti i formati, in modo sicuro, sostenibile e comodo per il consumatore.

Vi ringrazio per l'attenzione e vi saluto



Angelo Tosoni  
Managing director, Italy