

CENTRI COMMERCIALI VIRTUALI HAPPY MARKET

Schema progetto
"Centri Commerciali Virtuali" by Happy
tra aziende che operano sinergicamente nello stesso territorio



www.happymarket.it

Il progetto realizza una forte interazione pubblicitaria tra il territorio ed il web e consente alle attività di operare nei due mercati: quello tradizionale della "old economy" e quello innovativo della "new economy"



MODULO DI RICHIESTA INFORMAZIONI

per chiedere informazioni gratuite e senza impegno per il “Circuito Commerciale Virtuale”

Territoriale – zona _____ - **Tematico** settore _____
compilare e sottoscrivere il modulo sottostante da inviare via fax , e-mail o tramite posta come sottoindicato

nome

cognome

Io sottoscritt _____

nella qualità di Titolare Professionista Legale Rappresentante Altro

della Ditta

con sede a

Indirizzo

cap

telefono

Fax

Email

Sito web

@

www.

che opera nel settore: commercio servizi produzione professionale agente di commercio
 editore di rivista agenzia pubblicitaria volantini stampa - distribuzione Altro

**Sono interessato ad avere maggiori informazioni preliminari sul progetto
“Circuiti Commerciali Virtuali” (CCV) per:**

Promuovere il Centro Commerciale Virtuale della zona _____

Partecipare al Circuito tematico del settore _____

Diventare Partner del progetto **Diventare Direttore del CCV**

CHIEDO DI ESSERE CONTATTATO ai seguenti recapiti

_____ telefono

_____ cellulare

_____ @
e-mail

(timbro e firma)

Compilare, firmare ed inviare questa pagina a:



D.S.T. scrl – Diffusione Servizi Telematici – Via Appia Nuova, 165 -00183 Roma

via fax al n. **06-7025802**

via mail a: **info@happy.it**

Ai sensi del DLGS 196/2003 sulla Privacy **VI AUTORIZZIAMO** **NON VI AUTORIZZIAMO**
ad utilizzare i nostri dati qui riportati per attività informative e promozionali a terzi

LEGENDA FUNZIONAMENTO HAPPY MARKET

- 1. Le Attività di tutti i settori** presenti su un micro territorio raggiungibile a piedi entro max 10 minuti partecipando spontaneamente alla Comunità Commerciale “Happy Market” senza alcun impegno, vincolo o contratto, determinano di fatto una “aggregazione commerciale” che, similmente a quanto avviene nelle strade commerciali, attira molti clienti sul web
- 2. Le stesse attività partecipanti**, operando autonomamente ma con sistemi di comunicazione collettiva (Volantini e Videoposter nel negozio) determinano, con il “passaparola ai propri clienti”, la conoscenza dell’Happy Market territoriale dove presentano 24/24 ore le proprie offerte commerciali, creano interscambio di clientela, pubblicano i coupons promozionali “clicca, stampa, compra” che i clienti stampano dal computer e presentano nel negozio per fare acquisti agevolati-
- 3. I Clienti tradizionali, informati dai Fornitori di fiducia** tramite i volantini distribuiti nei negozi e dalle pubblicità sui Videoposter installati nelle vetrine, vengono a conoscenza che:
 - a. visitando www.happymarket.it** trovano il “Centro Commerciale Virtuale... territoriale” cioè l’Happy Market della zona dove possono informarsi 24/24 h. sulle offerte e promozioni delle attività di vicinato per fare acquisti agevolati o trovare prodotti e servizi Novità o essere informati su Eventi
 - b. visitando www.consigliacquisti.it** possono orientarsi sugli acquisti tramite le Comunità Commerciali del network Happy:
 - **Comunità territoriali:** www.happymarket.it dove incontrano le attività di vicinato
 - **Comunità delle Promozioni:** www.tuttopromozioni.it dove trovano le offerte e possono stampare i coupons promozionali “clicca, stampa, compra” per fare acquisti agevolati, avere campioni omaggio, degustazioni, sconti, benefits
 - **Comunità delle Novità :** www.tuttonovita.it dove trovano Novità, Specialità, Eventi
 - **Comunità delle Pubblicità:** www.tuttopubblicita.it dove ritrovano nel tempo le pubblicità apparse temporaneamente sul territorio quando ne hanno bisogno
 - **Comunità tematiche delle attività di tutti i settori:** dove trovano le attività dello stesso settore merceologico oppure attività che offrono prodotti e servizi diversi ma utili per lo stesso tema commerciale: *matrimoni, casa nuovo, fitness e bellezza, auto, ecc.*
- 4. I Clienti Tradizionali informati come sopra ed i Clienti Internauti che usano il web per orientarsi sugli acquisti**, (come spiegato al punto 5), tramite i portali tematici e le Comunità Commerciali del network Happy **si informano** prima di fare acquisti; **trovano** quello che desiderano; **identificano** le attività dove acquistare; **usufruiscono** delle offerte promozionali per fare acquisti agevolati con i coupons stampati dal computer presso le attività che li hanno pubblicati; **acquistano** con sicurezza direttamente on line dai Rivenditori prescelti che offrono questo servizio
- 5. I Clienti Internauti**, grazie alla visibilità permanente dei **portali del Network Happy** ed ai “**siti fai da te**” o alle “**pagine visibilità tematiche**” concesse in uso esclusivo alle attività partecipanti – che in base al contenuto rispondono alle loro richieste – orientandosi sul web per gli acquisti, entrano in contatto immediato e diretto con i Rivenditori che offrono quello che stanno cercando, nel momento di effettivo interesse, come spiegato ai precedenti punti 3) – 4)
- 6. Le attività** che possono partecipare anche se non hanno il sito web, possono realizzare e pubblicare le Offerte di Promozioni e Novità in autogestione, autonomamente e senza limitazioni con il “**sito fai da te**” (per chi ancora il sito non lo ha) oppure con le “**pagine visibilità**” (per chi il sito già lo ha). Per l’autogestione basta saper usare la videoscrittura come Word o simile.
In alternativa le attività, per la pubblicazione di Offerte, Promozioni e Novità possono essere assistiti dal “Tutor”, Direttore dello stesso Centro Commerciale Virtuale