



Sintesi delle attività del progetto di Web  
Marketing  
La Cartoleria nel 3° millennio  
da [www.cartolerieonline.it](http://www.cartolerieonline.it)

la  
cartoleria  
nel 3° millennio

[www.happyservizi.it/pps/Presentazione\\_novita\\_cartoleria.pdf](http://www.happyservizi.it/pps/Presentazione_novita_cartoleria.pdf)

1 – FINALITA'	Dare un nuovo impulso alla Filiera della Cartoleria e Cartolibreria per aumentare le vendite nei negozi tradizionali del settore mediante un “progetto chiavi in mano” modulare ed integrabile, scalabile nel tempo, realizzato con la sinergia di tutti i soggetti della Filiera
2- OBIETTIVI	<p>a- <b>colmare il vuoto informativo, pubblicitario e promozionale esistente</b> nell’attuale sistema di Filiera per far conoscere ai Consumatori le proposte della produzione tramite i media tradizionali ed i canali multimediali innovativi: Internet – Videocomunicazione – CRM</p> <p>b- <b>organizzare iniziative di “Marketing collettivo”</b> utili per lo sviluppo delle Cartolibrerie tradizionali anche nel “nuovo mercato”</p> <p>c- <b>informare i Consumatori, tramite il web</b>, sulle novità della produzione in vendita nei negozi indicandone il prezzo al pubblico e l’indirizzo dei Rivenditori “Punti Fiducia” dove acquistarli</p> <p>d- <b>informare i Rivenditori sugli indirizzi dei Distributori</b> territoriali dove potersi rifornire dei prodotti pubblicizzati da rivendere</p> <p>e- <b>dare ai Consumatori la possibilità di acquistare anche direttamente on line</b> fornendo la certezza della garanzia dell’acquisto e del servizio post vendita tramite il Rivenditore prescelto come “Punto fiducia” per l’acquisto</p>
3- STRUMENTI PER ATTUARE IL PROGETTO	<p>a- <b>Sito web <a href="http://www.novitacartoleria.it">www.novitacartoleria.it</a></b> che diventa sul web il punto di riferimento costante tra i Clienti consumatori ed i Rivenditori, collegato ad altri portali tematici (*) identificativi delle varie specializzazioni della cartoleria: forniture, scrittura, cancelleria, oggettistica, cartotecnica, stagionale, feste, ecc.</p> <p>b- <b>“Pagine visibilità web” personalizzate</b>, statiche o autogestibili – registrate con l’indirizzo URL del Rivenditore - concesse in uso esclusivo ad ogni azienda partecipante e collegate ai portali sopraindicati (*) per consentire di realizzare e pubblicare autonomamente Pubblicità propria (ed eventualmente per Terzi), presentare Novità, fare Promozioni, guadagnare con la Sub-Affiliazione web</p> <p><b>Le “pagine visibilità web”:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>sono collegate 24/24 ore</b> alle pagine promozionali tematiche di <a href="http://www.novitacartoleria.it">www.novitacartoleria.it</a>, utili ai Rivenditori per far conoscere ai propri clienti i prodotti in vendita o vendibili nel negozio e conoscere loro stessi le ultime Novità della produzione da inserire nell’assortimento.</li> <li>▪ <b>Servono ad avere visibilità sul web ... per fare tutto!</b></li> </ul>

- in qualsiasi momento, **possono diventare un “sito fai da te”**
- c- **“Sito fai da te” personalizzato ed autogestibile**, concesso in uso esclusivo ad ogni azienda partecipante e collegato ai portali tematici (\*)  
E’ l’evoluzione delle “pagine visibilità web” per chi ancora il sito non lo ha. Vedi: [www.sitofaidate.info](http://www.sitofaidate.info)
- d- **Piattaforma di commercio elettronico** - concesso in uso esclusivo ad ogni azienda partecipante e collegato al Market place centrale di Commercio Elettronico per consentire ad ogni Rivenditore di poter pubblicare sul web il semplice catalogo illustrativo ed informativo per avviare la trattativa on line, da concludere con la vendita nel negozio, oppure per realizzare le vendite ed il pagamento direttamente on line.
- e- **Network di Portali tematici della cartoleria (\*)** che ospitano le Ditte - identificativi della tipologia merceologica ricercata dai navigatori internauti e molto visibili sul web - con i quali “DST srl” realizzerà campagne di marketing collettivo come è stato fatto con [www.prodottiscuola.it](http://www.prodottiscuola.it) per lo “Scuola Kit” e con [www.regalaunsorriso.it](http://www.regalaunsorriso.it) per “Regala un sorriso ... in cartoleria”
- f- **Sistema di C.R.M.** per creare un filo diretto con i Consumatori e tra i soggetti della Filiera
- g- **T.I.P. – Terminale Internet Pubblico** – uno strumento innovativo che fa realizzare al Rivenditore guadagni integrativi, anche con la Sub-Affiliazione web
- h- **Videoposter – TV informativo, pubblicitario e Promozionale** dei prodotti e servizi, esposto al pubblico nei negozi dei Rivenditori, utile ai Fornitori sia promuovere le vendite dei loro prodotti nei negozi sia per informare tempestivamente gli stessi Rivenditori delle Novità della Produzione.  
Sullo stesso Videoposter i Rivenditori potranno pubblicare anche pagine pubblicitarie della loro attività
- i- **Corner “La Cartoleria nel 3° millennio”**: realizzato nelle cartolerie aderenti con una scaffalatura di minimo ingombro (mt. 1,20 x 1,20) attrezzata per vendere prodotti e per fornire servizi a valore aggiunto tramite: il T.I.P., il Videoposter-TV ed altre eventuali attrezzature (terminale per vendita biglietti e Giochi autorizzati: Lotto, Lotterie ed altro. Per saperne di più, visita [www.cartolerieonline.it](http://www.cartolerieonline.it)

(\*) **Network di Portali tematici della cartoleria** identificativi della tipologia merceologica ricercata dai navigatori internauti e molto visibili sul web con i quali saranno realizzate campagne di marketing collettivo come è stato fatto con [www.prodottiscuola.it](http://www.prodottiscuola.it) per lo “Scuola Kit” e con [www.regalaunsorriso.it](http://www.regalaunsorriso.it) per “Regala un sorriso ... in cartoleria”.  
I portali sono visibili su [www.networkhappy.it/network.htm#prodotti](http://www.networkhappy.it/network.htm#prodotti)

Questi portali tematici:

- **Ospitano i siti dei Rivenditori** o, in mancanza, le pagine personalizzate o i “siti fai da te” personalizzati per incrementare le vendite sia nel negozio che on line con l’e-commerce.
- **Sono collegati al “Market place” centrale** dove i Fornitori potranno pubblicare i loro prodotti e servizi, con prezzi al pubblico, indicando i Rivenditori dove acquistarli

<p>4- CARATTERISTICHE DEL PROGETTO</p>	<p>Queste sono le caratteristiche del progetto:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a- <b>grande visibilità continuativa sul web</b>, anche tramite i motori di ricerca, <b>dei portali delle Cartolibrerie</b> che ospitano i siti dei Rivenditori e Fornitori, senza dover pagare alcun costo di posizionamento</li> <li>b- <b>costi contenuti</b>, accessibili a tutte le Aziende</li> <li>c- <b>iniziative di marketing collettivo</b> basate sul “passaparola” che i Rivenditori fanno ai propri clienti con locandine esposte al pubblico e volantini da distribuire alla clientela: es. “Scuolakit” – “Regala un sorriso ... in cartoleria”</li> <li>d- <b>pubblicizzazione delle iniziative ai clienti consumatori da parte del Network Happy</b>, tramite sistemi di comunicazione tradizionale, C.R.M., news letter, e-mail, SMS, fax</li> <li>e- <b>aree test territoriali sia informative che di vendita</b> tramite i Rivenditori “Opinion Leader” selezionati, specialisti nei rispettivi settori</li> <li>f- <b>vantaggi economici per i Rivenditori</b> che partecipano ai progetti e condizioni di particolare favore per i Rivenditori “Opinion Leaders”</li> <li>g- <b>attività orientate al consumatore finale che, comprando nei negozi dei Rivenditori, fanno aumentare le vendite a tutti i soggetti della Filiera.</b></li> </ul> <p>In sintesi si avvia una nuova forma Filiera che parte dal Rivenditore e sale fino al Fornitore ma che crea sinergia e si integra con quella tradizionale che opera al contrario.</p>
<p>5- SOGGETTI ATTORI DEL PROGETTO “FILIERA WEB”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a- <b>Fornitori Primari</b> (Produttori – Importatori – Franchisor Circuiti commerciali – Artigiani)</li> <li>b1- <b>Rivenditori al pubblico</b></li> <li>b2- <b>Rivenditori “Punto Fiducia”</b></li> <li>b3- <b>Rivenditori “Opinion Leaders”</b></li> <li>c- <b>Distributori territoriali</b> (Grossisti)</li> <li>d- <b>Agenti di commercio</b></li> <li>e- <b>Promoters telelavoratori</b> (lavoro autonomo)</li> </ul>
<p>6- COME SI REALIZZA IL PROGETTO</p>	<p>Il progetto è composto da attività integrabili e scalabili nel tempo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a- <b>“pagine visibilità web” personalizzate</b> per pubblicare anche autonomamente nuovi prodotti e promozioni, senza limitazioni, visibili perché collegate ai portali tematici della Cartolibreria:: <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>per i Fornitori</b> registrate con il nome della marca trattata riconoscibile dai consumatori</li> <li>• <b>per i Rivenditori</b> registrate con il nome dell’azienda, oppure</li> </ul> </li> <li>b- <b>“sito fai da te” autogestibile:</b> è l’evoluzione delle “pagine visibilità” <b>per chi il sito web ancora non lo ha.</b></li> <li>c- <b>inserimento gratuito dei Rivenditori al pubblico</b> sul “Mercatino di <a href="http://www.tuttapubblicita.it">www.tuttapubblicita.it</a>”, collegato anche al portale <a href="http://www.novitacartoleria.it">www.novitacartoleria.it</a></li> <li>d- <b>banner personalizzato + pagina pubblicitaria e promozionale</b> pubblicati sui portali tematici della Cartoleria e Cartolibreria:</li> </ul>

	<p><a href="http://www.novitacartoleria.it">www.novitacartoleria.it</a> ed altri correlati alla tipologia di prodotti: <a href="http://www.prodotticartotecnici.it">www.prodotticartotecnici.it</a> – <a href="http://www.strumentiscrittura.it">www.strumentiscrittura.it</a> – <a href="http://www.bigliettiauguri.it">www.bigliettiauguri.it</a> – <a href="http://www.prodotticonsumabili.it">www.prodotticonsumabili.it</a> – <a href="http://www.articolicancellaria.it">www.articolicancellaria.it</a> – <a href="http://www.festeedivertimento.it">www.festeedivertimento.it</a>, ecc. ecc. (oltre 50 portali) – vedi cap. 3 (*)</p> <p>c- <b>presenza nel palinsesto pubblicitario</b> visibile dai consumatori nei “videoposter” esposti al pubblico nei negozi</p> <p>e- <b>sistema C.R.M.</b> per creare un filo diretto con i consumatori ed i soggetti della Filiera</p>
<p>7- LE ATTIVITA’ DEI SOGGETTI DELLA FILIERA WEB IN DETTAGLIO:</p> <p>Segue 7:</p>	<p><b>A- Fornitori Primari:</b></p> <p>1- <b>usufruiscono della collaborazione dei Rivenditori Opinion Leaders</b> per fare indagini di marketing territoriale ed ottimizzare l’offerta dei loro prodotti.</p> <p>2- <b>informano sui loro prodotti, servizi e novità in vendita nei negozi</b> come segue:</p> <p>a- i <b>Clienti consumatori</b> tramite:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• il portale tematico <a href="http://www.novitacartoleria.it">www.novitacartoleria.it</a></li> <li>• le pagine promozionali tematiche ufficio, scrittura, cartotecnica, scuola, fantasia, informatica, ecc.) collegate alle “<b>pagine visibilità web</b>” oppure ai “<b>siti fai da te</b>” dei Rivenditori partecipanti segnalati</li> <li>• i Videoposter-Tv installati nei negozi</li> <li>• il C.R.M.</li> <li>• il “passaparola” creato dai Rivenditori ai loro clienti</li> <li>• il web con i portali tematici del network delle cartolerie e cartolibrerie</li> <li>• altri mezzi pubblicitari tradizionali</li> </ul> <p>b- i <b>Rivenditori al pubblico</b> tramite:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• il portale tematico <a href="http://www.novitacartoleria.it">www.novitacartoleria.it</a></li> <li>• le pagine promozionali tematiche ufficio, scrittura, cartotecnica, scuola, fantasia, informatica, ecc.) alle “<b>pagine visibilità web</b>” oppure ai “<b>siti fai da te</b>” degli stessi Rivenditori partecipanti</li> <li>• i Videoposter-Tv installati nei negozi</li> <li>• il C.R.M.</li> <li>• gli agenti di vendita (ove esistenti)</li> <li>• i Distributori territoriali (Grossisti) che acquistano i prodotti pubblicizzati</li> <li>• l’area riservata di <a href="http://www.cartolerieitalia.it">www.cartolerieitalia.it</a></li> <li>• le riviste specializzate</li> <li>• le Fiere di settore</li> </ul> <p>c- i <b>Distributori territoriali</b> (Grossisti) tramite:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• il portale tematico <a href="http://www.novitacartoleria.it">www.novitacartoleria.it</a></li> <li>• il C.R.M.</li> <li>• gli agenti di vendita</li> <li>• le riviste specializzate</li> <li>• le Fiere di settore</li> </ul> <p><b>B1 – Rivenditori tradizionali:</b></p> <p><b>I Rivenditori al pubblico potranno:</b></p> <p>1- avere in concessione d’uso</p> <p>a. le “pagine visibilità web”, oppure:</p>

<p>LE ATTIVITA' DEI SOGGETTI DELLA FILIERA WEB IN DETTAGLIO:</p>	<p>b. il “sito fai da te” personalizzato autogestibile per</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• avere visibilità web</li> <li>• fare pubblicità in proprio o per terzi (a titolo oneroso)</li> <li>• pubblicare Promozioni per portare nuovi clienti nel negozio</li> <li>• presentare Novità, esclusività, ultimi arrivi</li> <li>• fare commercio elettronico</li> <li>• diventare “Sub Affiliati web” per avere guadagni integrativi</li> <li>• diventare il “Punto Fiducia” dei clienti che li hanno scelti guadagnando sugli acquisti on line degli stessi clienti, anche se le merci non transitano nel negozio</li> </ul> <p><b>B2 - Rivenditori “Punto Fiducia”:</b> sono Rivenditori segnalati dai Fornitori ai clienti sia per acquistare nei negozi sia per fare gli acquisti on line dei prodotti pubblicizzati sul Marketplace. In entrambi i casi assumono il ruolo di “garante delle vendite” degli stessi clienti che li hanno scelti sul web Nel caso di acquisti on line guadagnano una commissione sulle vendite anche se i prodotti non transitano nel negozio , in quanto “Punto Fiducia” dei clienti che li hanno scelti per ricevere l’eventuale assistenza post vendita.</p> <p><b>B3 - Rivenditori “Opinion Leader”:</b> sono Rivenditori che concedono la disponibilità per fare micro-indagini territoriali rispondendo a questionari sottoposti dai Fornitori A fronte di questa disponibilità entrano a far parte di un circuito commerciale esclusivo di Rivenditori che, prima di altri, vengono a conoscenza di prodotti novità, esclusività, iniziative, e che usufruiscono di condizioni di particolare favore sulle attività utili per aumentare le vendite quale, ad esempio il “sito fai da te” o la visibilità sul web dell’azienda</p> <p><b>C- Distributori territoriali:</b> sono il ponte di collegamento tra i Fornitori Primari ed i Rivenditori al pubblico perché consentano a questi ultimi il rifornimento rapido dei prodotti venduti.</p> <p><b>D- Agenti di Commercio:</b> assumono il ruolo di “Assistenti dei Rivenditori” per informarli sulle iniziative in fase di realizzazione ed orientarli sugli acquisti dei prodotti delle Ditte rappresentate che partecipano ai progetti di “Cartoleria nel 3° millennio”</p> <p><b>E- Promoters telelavoratori:</b> sono una nuova figura di collaboratori autonomi che operano da remoto - senza vincolo di orario – quali “Tutors dei Rivenditori” per gestire il “sito fai da te” e per:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• promuovere le vendite</li> <li>• portare nuovi clienti nei negozio</li> <li>• sviluppare l’attività di E-commerce</li> <li>• partecipare ad iniziative con “Gruppi di vendita”</li> <li>• predisporre e-mail o news letters da inviare ai clienti</li> </ul>
<p>8: L’OPERATIVITA’ di <b>D.S.T. scrl – Innovazione,</b></p>	<p>“<b>D.S.T.</b>” scrl – <b>Diffusione Servizi Telematici</b> è l’organismo che opera nell’interesse delle Cartolerie e Cartolibrerie, per il loro sviluppo anche nel nuovo mercato globalizzato. Svolge principalmente attività di B2C orientate al consumatore finale ma in</p>

<p><b>Qualità, Servizi</b></p>	<p>collaborazione con i soggetti della Filiera.</p> <p><b>Opera come segue:</b></p> <p>a- <b>gestisce i portali delle Cartolerie</b>, accessibili a tutti gli operatori: <a href="http://www.cartolerieitalia.it">www.cartolerieitalia.it</a> – <a href="http://www.cartolerieonline.it">www.cartolerieonline.it</a> – <a href="http://www.novitacartoleria.it">www.novitacartoleria.it</a> e tutti i portali tematici della attività del settore indicati al precedente punto 3) (*), utili per instaurare i rapporti con i clienti internauti</p> <p>b- <b>realizza iniziative</b> di “web marketing” e “marketing collettivo” per lo sviluppo delle attività di Cartoleria e Cartolibreria</p> <p>c- <b>fornisce ai Rivenditori:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1- <b>le “pagine visibilità web” personalizzate</b> oppure</li> <li>2- <b>il “sito fai da te” personalizzato autogestibile</b></li> <li>3- Entrambe le attività hanno le seguenti caratteristiche: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ sono concesse con l’ <b>indirizzo URL personalizzato</b></li> <li>▪ <b>sono collegate ai portali tematici <a href="http://www.novitacartoleria.it">www.novitacartoleria.it</a></b> ed altri del network delle Cartolerie, utili per: <ul style="list-style-type: none"> <li>• avere visibilità sul web</li> <li>• fare pubblicità dell’azienda ed anche per terzi (a pagamento)</li> <li>• offrire promozioni con i coupons “clicca, stampa, compra” che i clienti stampano dal computer per fare acquisti nel negozio prescelto come “Punto fiducia”</li> <li>• presentare Novità, Esclusività, ultimi arrivi</li> <li>• realizzare attività di Commercio Elettronico</li> <li>• creare un filo diretto con i clienti tramite il CRM con E-mail – News letter – SMS – Fax</li> <li>• diventare “Sub-Affiliato web” per avere guadagni integrativi con la semplice ed autonoma promozione di siti di Vendors di primaria importanza di altri settori (Viaggi, Abbigliamento, Elettronica, Sport, prodotti casa, ecc.) che concedono commissioni sulle vendite procacciate con le “pagine visibilità” o il “sito fai da te”</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>4- <b>opportunità di partecipazione</b> alle iniziative di Marketing collettivo</li> <li>5- <b>servizi e attrezzature per innovare l’attività</b>, sia con il web sia attivando nel negozio il Corner della “Cartoleria nel 3° millennio”, a condizioni vantaggiose e con possibilità di avere finanziamenti agevolati</li> <li>6- <b>convenzioni con Fornitori</b> di prodotti e servizi anche di logistica</li> <li>7- <b>corsi di addestramento ed aggiornamento</b> alle nuove tecnologie aziendali, anche con servizi on line</li> <li>8- <b>assistenza e consulenza aziendale</b></li> </ol> <p>d- <b>contatta i Fornitori Primari</b> interessati a promuovere le vendite dei prodotti/servizi tramite il canale tradizionale, sul territorio italiano, per promuoverne la partecipazione alle iniziative programmate.</p> <p>e- <b>consente ai Rivenditori</b>, tramite l’area riservata di <a href="http://www.cartolerieitalia.it">www.cartolerieitalia.it</a>, <b>di individuare i Distributori territoriali (Grossisti)</b> convenzionati con i Fornitori dove rifornirsi dei prodotti o servizi dagli stessi pubblicizzati.</p>
<p><b>Per informazioni sul progetto rivolgersi a:</b>  D.S.T. srl – Via Appia Nuova, 165 – 00183 Roma  Tel. 06.70.25.638 – fax 06.7025802 – <a href="mailto:info@happy.it">info@happy.it</a>  Contatti: <b>Luigi Del Marro</b> – cell. <b>335-678.30.78</b></p>	

# LA CARTOLERIA NEL 3° MILLENNIO

Porta la tua "CARTOLERIA NEL 3° MILLENNIO"  
... entrerai in un circuito commerciale esclusivo  
... otterrai guadagni integrativi diventando il  
... "Punto Fiducia" dei clienti tradizionali  
ed internauti della tua città

Basta uno spazio di mq. 1,20 x 1,20 per creare  
nel negozio un "Corner attrezzato" con:

• Scaffalatura modulare componibile:  
per fornire servizi innovativi e vendere prodotti  
esclusivi



T.I.P. - Terminale Internet Pubblico:  
realizza tanti ricavi con poca spesa e senza  
investimenti con:



- Navigazione web: abbinata a servizi integrativi
- Affiliazione web: vendere senza investimenti con  
il Market place "Cyberland"
- Servizi tradizionali: fotocopie, fax, stampe,  
riproduzioni e ...

• E-commerce per vendere prodotti e servizi anche  
extra territorio



Videoposter: la web-comunicazione pubblicitaria e  
promozionale nel FN, per informare i clienti ed  
essere informati sulle Novità e Prodotti da vendere



C.R.M.: per creare un "filo diretto con i clienti" con  
SMS - Fax - Email - News letter



- Vendita di Servizi Innovativi della  
New Economy
- Servizi di logistica a valore aggiunto



**BAPPY**

la cartoleria  
nel 3° millennio