

E' il Marketing collettivo che ...



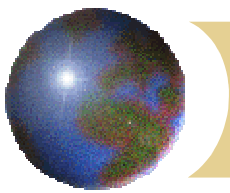
*... fa crescere le attività nei
due mercati oggi esistenti*

Per la versione in Power Point:

avanzamento delle pagine cliccando sulla diapositiva

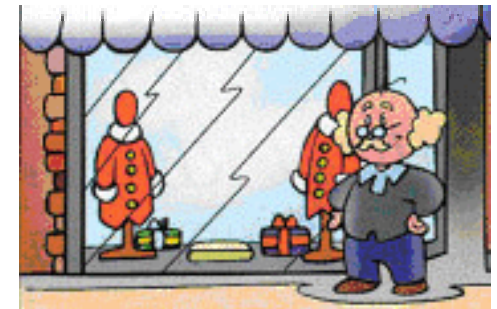
tornare indietro con il tasto destro del mouse

gli argomenti sottolineati contengono gli approfondimenti



Scopo della presentazione

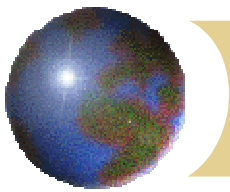
- ❖ Questa presentazione evidenzia che:
 - ❖ gli strumenti operativi delle attività cambiano, **ma ...**
 - ❖ le finalità ed i risultati del Marketing collettivo restano le stesse sia per il 1° mercato tradizionale che per il 2° mercato del globalizzato del web



1° mercato tradizionale

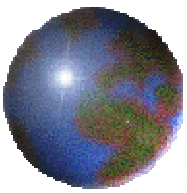


2° mercato globalizzato del web



La forza del Marketing collettivo

- ❖ Il Marketing collettivo è sinonimo di “Comunità Commerciali”
- ❖ Il Marketing collettivo, da sempre, rappresenta la chiave del successo delle attività commerciali e dell’artigianato artistico perchè
- ❖ Le “Comunità Commerciali” attraggono la clientela e consentono alle attività che sono presenti di fare affari
- ❖ Alcuni esempi di “Comunità Commerciali” del 1° mercato
 - ❖ Strade e piazze commerciali
 - ❖ Mercati rionali
 - ❖ Mercatini itineranti
 - ❖ Centri Commerciali tradizionali
 - ❖ Centri Commerciali naturali
 - ❖ Fiere e Mostre
- ❖ Anche il 2° mercato ha le “Comunità Commerciali sul web”
come vedremo dopo

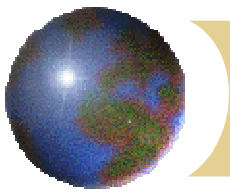


Il Marketing collettivo, cos'è ?

❖ Il Marketing collettivo identifica:

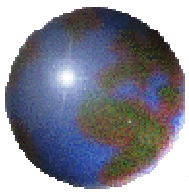
- ❖ iniziative realizzate in gruppo, anche senza alcun collegamento reale o vincolo palese, che determinano direttamente o indirettamente utilità ai partecipanti perché la presenza di tante attività e la sinergia dalle stesse crea e attrae la clientela nelle “Comunità Commerciali” e porta concreti vantaggi a tutti





Il Web Marketing collettivo cos'è ?

- ❖ Il Web Marketing è la realizzazione e diffusione tramite il web di informazioni, comunicazioni e promozioni ai Navigatori Internauti, utilizzando gli strumenti innovativi che sono semplici, rapidi, economici, efficaci, semplici ed anche autogestibili dall'utente
- ❖ Il Web Marketing collettivo è quindi:
 - ❑ Realizzare iniziative di "Marketing collettivo" nel 1° Mercato supportate dalle attività di Web Marketing del 2° mercato



Il Marketing collettivo, dove ?

❖ Il **Marketing collettivo**, che **determina l'incontro tra la domanda e l'offerta**, si realizza nelle **"Comunità Commerciali"** identificabili:

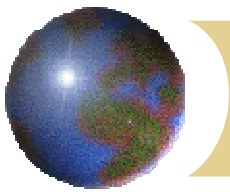
- ❖ nel 1° mercato,
nelle **comunità territoriali**
- ❖ nel 2° mercato,
nelle **comunità virtuali del web**



Comunità territoriali



Comunità virtuali



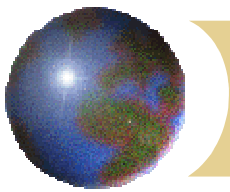
Il Marketing collettivo come si realizza ?

❖ si realizza con la partecipazione alle
Comunità Commerciali:

1. con “adesione volontaria e palese”
accettandone i vincoli contrattuali e
le regole comportamentali collettive:
 - Franchising
 - Centri Commerciali tradizionali
 - Centri Commerciali naturali
 - Consorzi commerciali



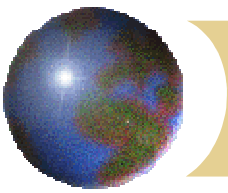
... segue >>



... segue Il Marketing collettivo come si realizza ?

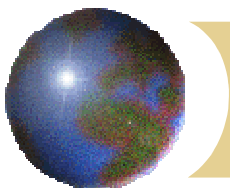
2. con “partecipazione indiretta e casuale” cioè priva di ogni volontà e di accettazione di vincoli o regolamenti comportamentali:

- Apertura di attività in strada o zona commerciale
- Partecipazione a Fiere, Mostre, Mercatini
- Pubblicità sui “Media tradizionali” cartacei a larga diffusione: giornali e riviste
- Partecipazione alle animazioni territoriali in occasione di Festività o Eventi



Il Marketing collettivo nei 2 mercati

- ❖ Il Marketing collettivo, anche se con attività e mezzi differenti, determina gli stessi effetti:
 - ❑ nel **1° mercato tradizionale** che tutti conoscono, promuove le attività o il territorio dove le stesse operano
 - ❑ Nel **2° mercato globalizzato**, tramite il web, è di ausilio alle attività del 1° mercato perché consente alle stesse sia di “informare e fare” sia di “svilupparsi” anche in territori diversi e lontani



Il Marketing collettivo, come si promuove

Nel 1° Mercato:

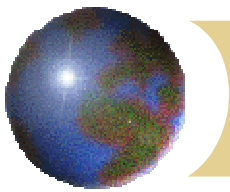
⊠ un gruppo di Promotori si attiva per:

- ⊠ **realizzare** il Centro Commerciale Naturale di zona
- ⊠ **organizzare** un evento territoriale
- ⊠ **creare** animazioni territoriali
- ⊠ **fare** iniziative promozionali di gruppo, ad esempio, con "Fidelity Card" o "Punti premio"

Nel 2° Mercato:

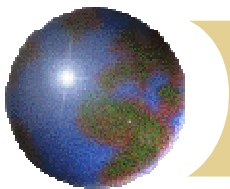
⊠ un gruppo di Promotori si attiva per:

- ⊠ **avviare il Centro Commerciale Virtuale (CCV)** del territorio in cui operano le attività (Happymarket)
- ⊠ **creare e gestire**, tramite il Direttore del CCV il Portale dello stesso Happymarket per informare, promuovere e realizzare iniziative con i clienti dello stesso territorio



Sviluppare l'attività con il Web Marketing collettivo

Nel 1° Mercato:	Nel 2° Mercato:
Marketing collettivo	Web Marketing collettivo
<p>❖ lo sviluppo si ottiene con:</p> <ul style="list-style-type: none">❑ la presenza dell'attività in:<ul style="list-style-type: none">• strade commerciali, ad alta frequentazione pedonale• Centri Commerciali tradizionali• Centri Commerciali Naturali• Fiere, Mostre, Mercati❑ la partecipazione pubblicitaria su riviste territoriali, pubblicazioni promozionali di eventi, ecc.	<p>❖ lo sviluppo si ottiene con:</p> <ul style="list-style-type: none">❑ presenza pubblicitaria su:<ul style="list-style-type: none">• portali tematici di attività• portali tematici specialistici (tutto per: matrimoni, casa a nuovo, auto, feste, arredamento, ecc.)❑ partecipazione nelle Comunità Commerciali:<ul style="list-style-type: none">• happymarket.it (Centri Commerciali Virtuali)• consigliacquisti.it• tuttopromozioni.it• tuttonovita.it• tuttapubblicita.it• e-commercioelettronico.it (Market Place)



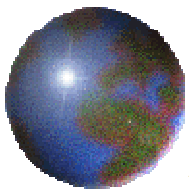
Come aumentare le visite dei clienti nel negozio sfruttando il Marketing collettivo

Nel 1° Mercato:

- ❖ l'aumento delle visite si ottiene con:
 - ❑ **vetrine sulla strada** rinnovate continuamente per attrarre l'attenzione dei passanti
 - ❑ **attività pubblicitarie** sui "media tradizionali": giornali, radio, Tv, manifesti stradali
 - ❑ **offerte promozionali** realizzate con la distribuzione sul territorio di depliant o volantini cartacei

Nel 2° Mercato:

- ❖ l'aumento delle visite si ottiene con:
 - ❑ **campagne promozionali, pubblicitarie ed informative continue** realizzabili grazie a:
 - ❑ **"visibilità permanente"** ottenuta dalla partecipazione alle Comunità Commerciali del Network Happy
 - ❑ **realizzazione e programmazione autonoma delle stesse campagne**, a costi accessibili a tutti, tramite le **"pagine visibilità"** personalizzate ed autogestibili



Partecipare ai Circuiti Tematici

... nei portali di prodotti e servizi di settori diversi utili per la stessa finalità



Circuiti tematici di Prodotti e Servizi dello stesso argomento commerciale



Matrimoni



Fitness



Viaggiare



Feste



Casa a nuovo



Arredamento



Regali



Artigianato



Ufficio



Tempo libero



Terza età



Salute



Divertimento



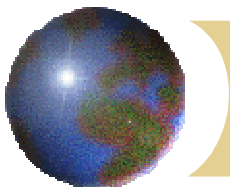
Franchising



Antiquariato



Modernariato



Attività di successo realizzate da Happy

Happy ha realizzato queste iniziative di Web Marketing collettivo di successo sul territorio in abbinamento a portali tematici interattivi utili agli internauti:



Scuola Kit convenienza e Scuola Kit personalizzato

iniziative nazionali con finalità di utilità sociale realizzate per l'inizio della scuola dal 2002 al 2008

www.prodottiscuola.it

[vedi rassegna stampa](#)



Regala un sorriso ... in cartoleria

iniziativa nazionale con finalità umanitarie realizzata per il periodo natalizio – anno 2006

www.regalaunsorriso.it



Sapori dieta Mediterranea

iniziativa promozionale per l'uso dei prodotti enogastronomici della Regione Lazio - anno 2007

www.saporidietamediterranea.it

[vedi foto convegno](#)



Centri Commerciali Virtuali ... all'aperto

Happy Market territoriali utili a chi abita, lavora o visita una zona per conoscere 24/24 h. le offerte delle attività di vicinato – dal 2008

www.happymarket.it

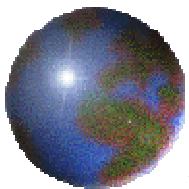


Curare le Malattie del benessere

iniziativa informativa per prevenire le malattie del benessere con una sana alimentazione - anno 2008

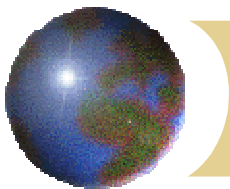
www.medicinaspecialistica.it

[vedi foto convegno](#)



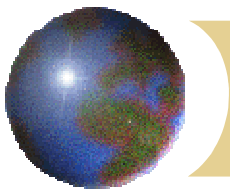
Conoscere le proposte di Happy per avere successo nei 2 mercati

	<p>Il Mercato del 3° Millennio by Happy informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none">• www.happyservizi.it/pps/mercato_3_millennio_stampa.pdf• www.happyservizi.it/pps/attivit_3_millennio_stampa.pdf• www.happyservizi.it/pps/informazione_web.pdf
	<p>Happy Visibilità informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none">• www.networkhappy.it/visibilita_come.htm• www.networkhappy.it/3click.htm• www.paginevisibilita.it
	<p>Happy Pubblicità informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none">• www.networkhappy.it/pubblicita_come.htm• www.tuttapubblicita.it• www.cartelloni.it
	<p>Happy Market - Centri Commerciali Virtuali info:</p> <ul style="list-style-type: none">• www.centricommercialivirtuali.it• www.happymarket.it• www.happyservizi.it/pps/attivit_happy/CCV_info_stampa.pdf



Conoscere le attività e le Comunità Commerciali by Happy

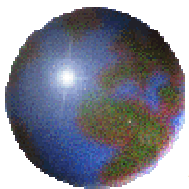
Attività Network Happy www.networkhappy.it		Comunità Commerciali Commercial Community	
	Visibilità permanente ... per fare tutto www.networkhappy.it/visibilita_come.htm		Happy Market Centri Commerciali Virtuali ... all'aperto www.centricommercialivirtuali.it
	... Network di oltre 600 Portali tematici delle attività www.networkhappy.it/elenco.htm		Promozioni per portare nuovi clienti nei negozi www.tuttopromozioni.it
	Happy Club ... chi partecipa può ... fare tutto www.happyclub.it		Novità, esclusività eventi, specialità www.tuttonovita.it
	Pagine visibilità per entrare subito in contatto con chi cerca quello che vorresti offrire www.sviluppareaffari.it		Pubblicità interattiva per informare e fare www.tuttapubblicita.it



Proposta di collaborazione

Stiamo cercando:

- ❖ **Promotori territoriali o telelavoratori**
per promuovere i progetti "Happy"
- ❖ **Partners** per Gestione di portali e siti web
- ❖ **Direttori di Centri Commerciali Virtuali ... all'aperto**
... la nuova attività senza vincolo di orario
- ❖ **Agenzie pubblicitarie** per la vendita di Pubblicità interattiva,
integrativa alla Pubblicità tradizionale
- ❖ **Agenti di commercio** plurimandatari di tutti i settori per offrire
ai propri clienti l'opportunità di "fare Impresa nel 3° millennio"



Contatti

✪ Per avere informazioni gratuite e senza impegno:

☒ Telefonare al n° 06-70.25.638

☒ Inviare un Fax al n° 06- 93.57.17.75 - 06-7025802

Inviare una mail a: info@happy.it

☒ Contattare:

• **LUIGI DEL MARRO** cell. 335-678.30.78

Invia il modulo per partecipare o chiedere informazioni:

www.happyservizi.it/documenti/Dc/richiesta_partecipazione_happyclub.pdf



D.S.T. Diffusione Servizi Telematici s.r.l.

Via Appia Nuova 165 – 00183 Roma