

# *E' il Marketing collettivo che ...*



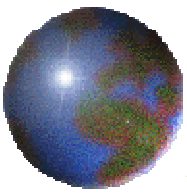
*... fa crescere le attività nei  
due mercati oggi esistenti*

**Per la versione in Power Point:**

avanzamento delle pagine cliccando sulla diapositiva

tornare indietro con il tasto destro del mouse

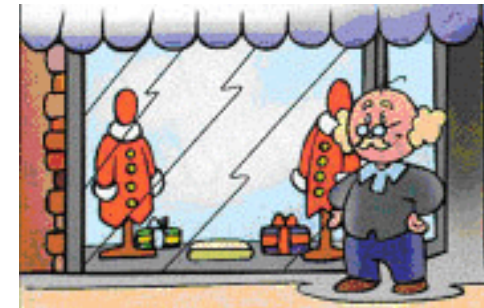
gli argomenti sottolineati contengono gli approfondimenti



# Scopo della presentazione

◊ Questa presentazione evidenzia che:

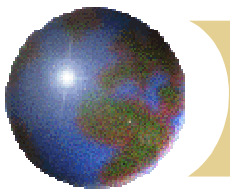
- ❏ gli strumenti operativi delle attività cambiano, **ma ...**
- ❏ le finalità ed i risultati del Marketing collettivo restano le stesse sia per il 1° mercato tradizionale che per il 2° mercato del globalizzato del web



1° mercato tradizionale

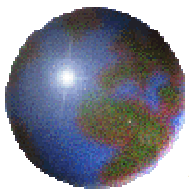


2° mercato globalizzato del web



# *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

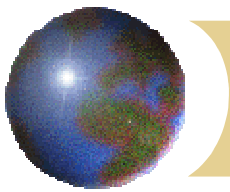


# *Il Marketing collettivo, cos'è ?*

## ❖ Il Marketing collettivo identifica:

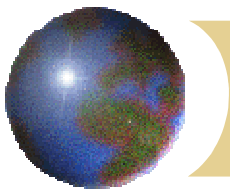
- ❖ iniziative realizzate in gruppo, anche senza alcun collegamento reale o vincolo palese, che determinano direttamente o indirettamente utilità ai partecipanti perché la presenza di tante attività e la sinergia dalle stesse creata attrae la clientela nelle "Comunità Commerciali" e porta concreti vantaggi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

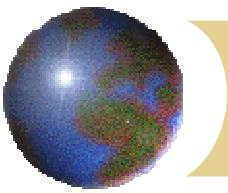
- ❖ nel 1° mercato,  
nelle **comunità territoriali**
- ❖ nel 2° mercato,  
nelle **comunità virtuali del web**



Comunità territoriali



Comunità virtuali



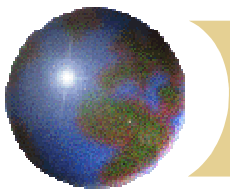
# *Il Marketing collettivo come si realizza ?*

❖ 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 >>

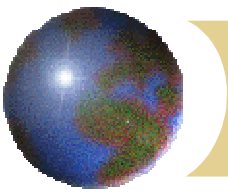


## *... segue Il Marketing collettivo come si realizza ?*

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

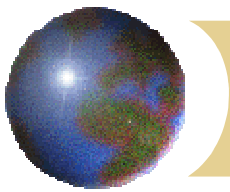
- Apertura di attività in strada o zona commerciale
- Partecipazione a Fiere, Mostre, Mercatini
- Pubblicità sui “Media tradizionali” cartacei a larga diffusione: giornali e riviste
- Partecipazione alle animazioni territoriali in occasione di Festività o Eventi





## *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



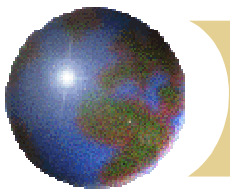
# *Il Marketing collettivo, come si promuove*

## **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"

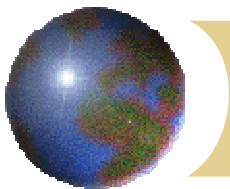
## **Nel 2° Mercato:**

- ⊗ 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*

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



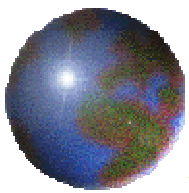
## *Come aumentare le visite dei clienti nel negozio sfruttando il Marketing collettivo*

### **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



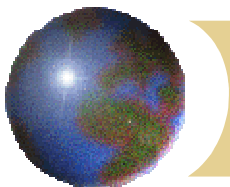
Franchising



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](http://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](http://www.regalaunsorriso.it)



## Sapori dieta Mediterranea

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

[www.saporidietamediterranea.it](http://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](http://www.happymarket.it)

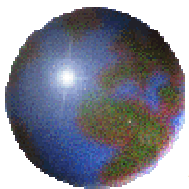


## Curare le Malattie del benessere

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

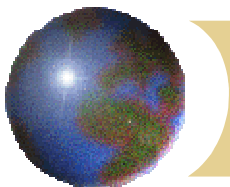
[www.medicinaspecialistica.it](http://www.medicinaspecialistica.it)

[vedi foto convegno](#)



# Conoscere le proposte di Happy per avere successo nei 2 mercati

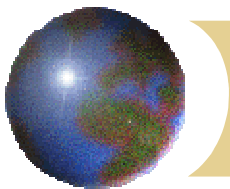
	<p><b>Il Mercato del 3° Millennio by Happy</b> informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="http://www.happyservizi.it/pps/mercato_3_millennio_stampa.pdf">www.happyservizi.it/pps/mercato_3_millennio_stampa.pdf</a></li> <li>• <a href="http://www.happyservizi.it/pps/attivita_3_millennio_stampa.pdf">www.happyservizi.it/pps/attivita_3_millennio_stampa.pdf</a></li> <li>• <a href="http://www.happyservizi.it/pps/informazione_web.pdf">www.happyservizi.it/pps/informazione_web.pdf</a></li> </ul>
	<p><b>Happy Visibilità</b> informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="http://www.networkhappy.it/visibilita_come.htm">www.networkhappy.it/visibilita_come.htm</a></li> <li>• <a href="http://www.networkhappy.it/3click.htm">www.networkhappy.it/3click.htm</a></li> <li>• <a href="http://www.paginevisibilita.it">www.paginevisibilita.it</a></li> </ul>
	<p><b>Happy Pubblicità</b> informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="http://www.networkhappy.it/pubblicita_come.htm">www.networkhappy.it/pubblicita_come.htm</a></li> <li>• <a href="http://www.tuttapubblicita.it">www.tuttapubblicita.it</a></li> <li>• <a href="http://www.cartelloni.it">www.cartelloni.it</a></li> </ul>
	<p><b>Happy Market - Centri Commerciali Virtuali</b> info:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="http://www.centricommercialivirtuali.it">www.centricommercialivirtuali.it</a></li> <li>• <a href="http://www.happymarket.it">www.happymarket.it</a></li> <li>• <a href="http://www.happyservizi.it/pps/attivita_happy/CCV_info_stampa.pdf">www.happyservizi.it/pps/attivita_happy/CCV_info_stampa.pdf</a></li> </ul>



# Conoscere le attività e le Comunità Commerciali by Happy

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





# *Proposta di collaborazione*

## **Stiamo cercando:**

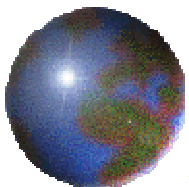
⊗ **Promotori territoriali o telelavoratori**  
per promuovere i progetti **"Happy"**

⊗ **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 web 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° 06-7025638

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

Inviare una mail a: [info@happy.it](mailto:info@happy.it)

☒ Contattare:

• **LUIGI DEL MARRO** cell. 335-6783078

**Invia il modulo per partecipare o chiedere informazioni:**

[www.happyservizi.it/documenti/Dc/richiesta\\_partecipazione\\_happyclub.pdf](http://www.happyservizi.it/documenti/Dc/richiesta_partecipazione_happyclub.pdf)



**D.S.T. Diffusione Servizi Telematici** srl

Via Appia Nuova 165 – 00183 Roma