



Fare Impresa nel 3° millennio

- IL MERCATO STA CAMBIANDO
- **INTERNET STA CAMBIANDO IL MERCATO**
- IL MERCATO TRADIZIONALE
DEVE CAMBIARE CON INTERNET

per avviare la presentazione cliccare sull'immagine
gli argomenti sottolineati contengono gli approfondimenti



HAPPY ...la felicità
con internet 

Premessa su Happy Market

- Questo documento:

- vuole presentare e **proporre la partecipazione ad alcuni progetti esclusivi di "Marketing collettivo"** realizzati con Internet da Happy, utili per promuovere e sviluppare l'attività nei due mercati, quello tradizionale e quello globalizzato del web, perché entrambi sono sinergici e collegati:
- Visibilità** ... per fare tutto
- Comunità Commerciali** ... per contattare nuovi clienti con pubblicità e promozioni
- Pubblicità interattiva** ... per "fare", oltre che per informare
- Centri Commerciali Virtuali ... all'aperto** per avere un filo diretto con i clienti della stessa zona e portarli a fare acquisti nelle attività di vicinato



Il messaggio è rivolto all'**Imprenditore del 3° millennio**, persona fisica o giuridica, piccolo o grande che sia, non importa se operi con sistemi tradizionali o evoluti, ed è finalizzato prima "a far **capire l'essenza imprenditoriale del progetto Happy Market**" e poi a **fornire le soluzioni operative**, semplici ed economiche, a cui può accedere gradualmente, dopo aver provato

- Happy Market** è' un progetto innovativo che serve anche a chi ancora non usa il computer nel negozio o non ha il sito web

Happy Market ... il mercato della felicità

Happy Market è un progetto che:

- ◉ Crea visibilità permanente ... per poi fare tutto, anche in autogestione
- ◉ Consente di partecipare alle Comunità Commerciali, autonomamente e liberamente
- ◉ E' scalabile nel tempo
- ◉ Consente di vedere prima come va, poi decidere se proseguire
- ◉ E' accessibile a tutti perché il costo di partecipazione “non può rappresentare un problema”





Happy Market ... dalle esperienze

Il progetto Happy nasce dalle esperienze di Imprenditori e Professionisti che da decenni hanno operato ed ancora operano nel Mercato tradizionale, il 1° mercato, e che dal 1996 - agli albori di Internet in Italia - seguono anche il 2° mercato globalizzato del web che conoscono molto bene perché lo vivono nelle sue rapide e continue evoluzioni

Happy Market è il frutto di queste esperienze



riflessioni sui mercati ...

1° Mercato, quello tradizionale:

- La maggioranza delle attività che operano sul territorio:
 - hanno a disposizione la clientela della zona ma non riescono ad informarla sistematicamente sulle proprie offerte e promozioni, quindi perdono fette di mercato
 - difficilmente riescono a guadagnare spazi di mercato oltre il territorio in cui operano. Per questo, se vogliono espandersi, aprono più negozi in zone diverse
 - fanno poca pubblicità perché è costosa
 - non comunicano con i clienti sistematicamente
 - hanno risultati migliori se il locale si trova su strade commerciali frequentate dai clienti, cioè le “Comunità Commerciali territoriali”
 - subiscono la concorrenza di aziende organizzate e coordinate e dei Centri Commerciali tradizionali, che sono ormai troppi !

>>> segue ...





... riflessioni sui mercati

2° Mercato, quello globalizzato del web:

- **Offre una platea di oltre 25 milioni di navigatori internauti** in Italia e di oltre 2,5 milioni a Roma e Provincia
- **I “Centri Commerciali Virtuali ... all’aperto” by Happy** servono ad informare 24/24 ore i clienti che abitano, lavorano o visitano una determinata zona sulle proposte e offerte delle attività dello stesso territorio per portarli a fare acquisti nei negozi di vicinato
- **Consente di contattare clienti anche di altre zone** e di portarli a fare acquisti agevolati nel negozio con i coupons promozionali stampabili dal computer
- **Consente di essere visibili nelle “Comunità Commerciali Virtuali”** e di “fare”, oltre che “informare”
- **Consente di realizzare un “filo diretto” con i clienti** e di fidelizzarli con News letter, SMS, Fax, E-mail

*** segue





farsi le domande ...

L'Imprenditore del 3° millennio deve porsi queste domande:

SE ...

- ... **il mercato è cambiato** e non tornerà più come era prima
- ... **i consumi flettono**
- ... **l'offerta di prodotti e servizi** supera la domanda
- ... **è cambiata** la configurazione del consumatore
- ... **il "prezzo basso"** non è più indice di "scarsa qualità"
- ... **il "prezzo alto"** non è più indice di "alta qualità"
- ... **la marca di fiducia** ha perso il suo "appeal"
- ... **il marketing tradizionale** non funziona più
- ... **tutti sono alla ricerca** di nuove formule commerciali
- ... **oggi esistono due mercati paralleli**, il 1° ed il 2° mercato
- ... **si vive nell'era dell'informazione** rapida e continua
- ... **i consumatori si informano** prima sul web su cosa e dove acquistare
- ... **i Centri Commerciali**, che sono "Comunità Commerciali", funzionano anche perché comunicano sistematicamente con i clienti
- ... **tra il giornale di oggi e quello di domani** c'è il giornale on line



allora ?? >>>



riflettere ...

... l' Imprenditore del 3° millennio, deve riflettere e dirsi:

- ◉ ... **devo adeguarmi alle rapide mutazioni del mercato** con facilità, semplicità, senza investimenti e con poca spesa !
- ◉ ... **devo conoscere l'evoluzione del mercato** !
- ◉ ... **devo far sentire la presenza sul mercato**, tra tanti !
- ◉ ... **devo agire e provare subito**, per capire e adeguare gradualmente l'attività alle richieste dei 2 mercati !
- ◉ ... **non posso più aspettare** perché il mercato è cambiato e non tornerà più come quello di prima che conoscevo bene !



quindi ?? >>>



... darsi le risposte

... cosa può fare l' Imprenditore del 3° millennio ?

◉ Aspettare ?

- Aspettare cosa ? Che il mercato cambi ancora e che il distacco dalla realtà diventi incolmabile ?



◉ Non fare nulla ?

- C'è il rischio di perdere altre quote di mercato !

◉ Votarsi subito all' innovazione ?

- No, è troppo rischioso se prima non si conosce o non si è convinti del "nuovo"!

dunque? >>>



prendere una decisione, comunque !

l' Imprenditore del 3° millennio deve decidere tra:

1. ... **posso fare tutto**, tranne che "non fare niente"!
2. ... **devo fare qualcosa e subito**, ma ...
... **vedo prima come va**, poi decido se continuare !
3. ... **cerco chi mi può aiutare professionalmente**,
facendomi provare senza investimenti o rischi economici ... !
4. ... **cerco soprattutto chi può darmi la visibilità permanente**
perché, una volta ottenuta, non ho più rischi e ... posso fare
tutto, anche con l'autogestione ! perché ...
... **su Internet non posso stare da solo**, altrimenti non mi trova
nessuno ! **devo far parte di qualche Comunità Commerciale !**



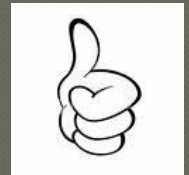


Se si condivide il pensiero dell' Imprenditore del 3° millennio ...

... se condividi quanto sin qui argomentato, allora continua
e conosci i progetti di Happy per le Imprese del 3° millennio !

Happy infatti consente di ottenere:

1. **la visibilità permanente sul web**
2. **la presenza nelle Comunità Commerciali** e sui portali tematici del Network (oltre 600 di tutti i settori)
1. **l'autogestione di pubblicità, informazioni, promozioni e novità** tramite le "pagine visibilità" o il "sito fai da te" personalizzato, anche per fare campagne promozionali continue per brevi periodi
2. **Il "filo diretto" con i clienti** sia del 1° mercato che del 2° mercato

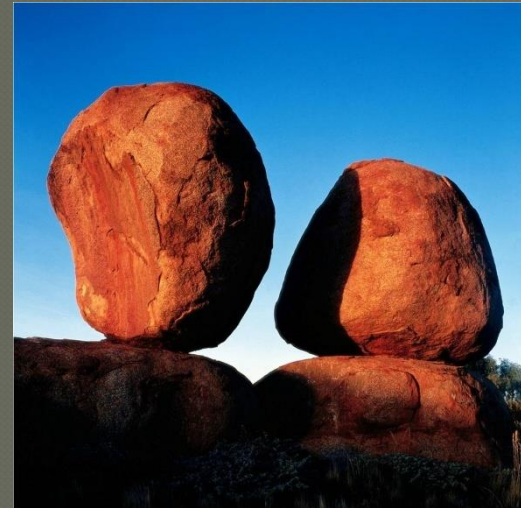


e... soprattutto:

**Happy ti consente da subito di provare prima come va,
poi decidi se continuare a fare Impresa nel "nuovo mercato"**

Fare Impresa nel Mercato in evoluzione

Quando il Mercato si evolve ...
anche le Imprese devono
evolversi, **per non essere
emarginate dal mercato**



Cosa propone Happy, in sintesi

Happy, per fare Impresa nel 3° millennio, offre le seguenti attività, successivamente illustrate:

1. Visibilità permanente, come e dove
2. Pubblicità interattiva, come e dove
3. Promozioni, come e dove
4. Campagne promozionali continue
5. Novità, come e dove
6. Informazioni, come e dove



Sviluppare l'attività del 1° Mercato anche nel 2° Mercato

Oggi esistono 2 mercati:

- **Il mercato tradizionale** che conoscono tutti: **il 1° mercato** che è saturo e consente poche possibilità di crescita alle attività tradizionali
- **Il mercato globalizzato del web:** **il 2° mercato** che anche in Italia è in rapida evoluzione, ha una crescita esponenziale e può essere di grande aiuto alle attività tradizionali per lo sviluppo delle vendite sia nel locale sul territorio che sul web con l'e-commerce

Questo documento vuole testimoniare cosa possono fare le attività tradizionali per non rimanere emarginate da entrambi i mercati e agevolare lo sviluppo aziendale



1° mercato



2° mercato

Cosa serve per emergere tra tanti ?

Oggi per essere presenti nel mercato in evoluzione ed emergere tra le tante proposte e offerte **servono 3 cose:**

1- la visibilità permanente sul web perché solo se si è visibili ... si può fare tutto!

Visibilità

La visibilità permanente si ottiene con:

2- la **presenza nelle “Comunità Commerciali tematiche”** (Commercial Network) dove s’incontrano la domanda e l’offerta di prodotti e servizi



3- le “pagine visibilità” o il “sito fai da te” che rispondono alle richieste dei navigatori internauti, pubblicate nei portali tematici del Network Happy che sono già molto visibili sul web

Sito fai da te

Cosa si può fare con la visibilità ?

- Una volta ottenuta la visibilità permanente ... si può fare tutto:

- Pubblicità
- Promozioni
- Novità

e, soprattutto:

- **la comunicazione sistematica e continua** con i clienti internauti per informarli al loro domicilio 24/24 h. sulle proposte e offerte commerciali, **che oggi manca alle attività tradizionali**



Il “nuovo” non deve preoccupare !

IMPORTANTE



le informazioni di questo documento vanno viste nel senso positivo di “**coglierne l’essenza imprenditoriale**” e non già come “**il nuovo che spaventa perché non si conosce**”

Infatti **per partecipare**:

- **Non serve avere il sito web**
- **Non serve sottrarre tempo all’attività principale** perché ci sono i “Tutors” che assistono le attività “a comunicare e fare”
- **Non serve fare investimenti costosi** perché costa pochissimo
- **Serve soltanto fare promozioni continue e fornire periodicamente le informazioni e le immagini** da pubblicare che possono essere le stesse della pubblicità tradizionale o le foto della nuova vetrina

Comunque **tutto ciò non vale** per chi ha già dimestichezza con le attività sul web o vuole autogestire le informazioni e le promozioni

Liberi di lavorare stando insieme nelle Comunità Commerciali

- **Nel 1° mercato** l'attività funziona se è ubicata in una strada commerciale con molte attività, frequentata da traffico pedonale. Poi è la vetrina che attrae il cliente nel locale
- **Nel 2° mercato** la visibilità dell'attività si ottiene con la presenza nelle Comunità Commerciali o nei Portali tematici frequentati da clienti internauti interessati all'argomento. Poi è la "vetrina virtuale" ad attrarre il cliente nel sito da visitare.
Le "pagine visibilità" che spieghiamo dopo hanno anche questa funzione



Come partecipare alla evoluzione del mercato per sviluppare l'attività tradizionale

Si dice che:

1. **la pubblicità** è l'anima del commercio
2. **nei momenti difficili** si fanno le cose migliori
3. **la porta dell'innovazione** va socchiusa e aperta gradualmente, non spalancata
4. **prima vedere cammello**, poi pagare

Happy ha fatto propri questi "detti", infatti propone alle attività del 1° mercato alcune soluzioni semplici ed economiche offerte dal 2° mercato per essere subito visibili e potersi adeguare gradualmente alle veloci mutazioni dei mercati, senza investimenti



...>>>

... Happy agevola la partecipazione al 2° mercato perché...

1. ... la pubblicità è l'anima del Commercio:

Happy consente alle attività di ogni dimensione di **fare pubblicità** non solo informativa ma **anche interattiva**, per ottenere risultati tangibili

2. ... nei momenti difficili si fanno le cose migliori:

Happy, in questo delicato momento di transizione e di sofferenza del 1° mercato, **aiuta a capire le potenzialità** del 2° mercato consentendo di **provare prima, senza alcun investimento**, per poi entrare gradualmente ma sempre a costi accessibili a tutti

3. ... la porta dell'innovazione va socchiusa, non spalancata:

Happy consente di **provare** senza investimenti e, addirittura, senza avere il sito web

4. ... prima vedere cammello, poi pagare:

Happy consente di **pagare** quanto sarà richiesto per essere presenti e visibili sul web **solo dopo averne ottenuta la visibilità su Internet**



Happy consente la **partecipazione iniziale** ai progetti di Marketing collettivo - **solo informativa** – chiedendo la minima quota di accesso quale “parziale contributo” delle spese di impianto per la creazione della “pagina visibilità personalizzata”. **Solo quando questa pagina sarà visibile permanentemente nelle prime posizioni dei motori di ricerca** l’utente potrà **passare alla fase successiva di “informazione + interazione con i clienti”** perché da quel momento **la “visibilità permanente” consentirà ... di fare tutto, anche in autogestione !**

Interazioni tra i due Mercati

- **Nel 2° mercato sul web**

Nel 2007 già esistevano **25 milioni di navigatori in Italia ed oltre 2,5 milioni a Roma e Provincia** che usano assiduamente Internet per **informarsi, anche su cosa e dove comprare**

- **Nel 1° mercato sul territorio**

Nello stesso periodo **solo il 40% delle attività** che operano tradizionalmente nei settori del Commercio, dell'Artigianato e dei Servizi erano **“professionalmente presenti sulla rete con un proprio sito web”** per informare la moltitudine di clienti internauti ma il sito, il più delle volte è un **“sito vetrina”** che non produce alcun effetto interattivo con i navigatori anche se è visibile sulla rete. Questo fa impropriamente ritenere che Internet non funziona mentre è esattamente il contrario: **è il sito che non desta interesse nei navigatori** perché questi su Internet cercano informazioni e rapporti immediati. Inoltre quasi tutti sono **“siti web autonomi e liberi sulla rete” che non hanno alcuna visibilità** e, conseguentemente non sono visitati tranne che da chi ne conosce l'indirizzo



Similitudini tra i 2 Mercati

- **Il Commercio sul territorio funziona dove c'è aggregazione di attività e pluralità di offerte**, come avviene nelle strade commerciali, nei mercati, nei Centri Commerciali dove però è la vetrina che determina l'ingresso o meno del cliente nel negozio
- **Sulla rete è la stessa cosa** perchè i siti dei Rivenditori:
 - **sono visibili solo se** si trovano all'interno dei Portali tematici o delle Comunità Commerciali dove i Clienti cercano i Rivenditori
 - **destano interesse ed attraggono il cliente se** sono chiari, semplici e facilmente navigabili
 - **creano affari nel negozio o direttamente on line** solo se sono interattivi, cioè se offrono promozioni e consentono di informarsi o di fare acquisti rapidamente e semplicemente.



Happy ha messo a punto degli strumenti anche autogestibili dall'utente: **“i siti fai da te”** (per chi il sito non lo ha) e **“le pagine visibilità”** (per chi il sito già lo ha) che inseriti all'interno delle **“Comunità Commerciali”** del suo **Network di portali tematici** danno **visibilità al sito aziendale** e **“fanno realizzare”** quello che normalmente lo stesso sito non consente di fare oppure ha difficoltà a fare !

Le proposte di Happy ...

- Avere visibilità permanente perché solo se si è visibili ... si può fare tutto
La visibilità sul web ha la stessa importanza che l'ubicazione del locale ha sul territorio
- Fare pubblicità non solo informativa ma anche **interattiva ... per fare**, cioè per creare un “filo diretto” giornaliero con i clienti internauti – **oltre 25 milioni in Italia ed oltre 2,5 milioni a Roma e Provincia** - per:
 - **Offrire Promozioni continue**
 - **Pubblicare “coupons promozionali”** stampabili dal computer che i clienti usano per fare acquisti agevolati nelle relative attività
 - **Presentare Novità Eventi**
 - **Informare su offerte commerciali**
 - **Promuovere un sito che interessa con il Redirect:** reindirizzamento esclusivo di un sito visibile ad altro sito per aumentarne le visite



... >>> segue

... le proposte di Happy

... **fare tutto questo con poca spesa e senza rischi**, quindi inizialmente provando, cioè socchiudendo l'uscio.

Quando si avrà provato e si riterrà opportuno aprire di più la porta alle nuove frontiere del Mercato del 3° millennio, si potranno avviare gradualmente le altre attività offerte dai progetti Happy:

- 1- **partecipare agli Happy Market, i Centri Commerciali Virtuali ... all'aperto** che collegano le attività di un territorio con i potenziali clienti dello stesso territorio
- 2- **diventare un Happy Point**, un punto di informazione e pubblicitario sul territorio **per avere guadagni integrativi all'attività**
- 3- **ottenere commissioni**, senza alcun investimento, **diventando "Sub-Affiliato del progetto Happy"**
- 4- **Autogestione autonoma di Promozioni e Pubblicità** con il "sito fai da te" o le "pagine visibilità"



Sito fai da te

Come si partecipa ?

Happy non vende nulla !

- Offre soltanto la possibilità di partecipare alle “Comunità Commerciali” del suo Network che mettono in contatto i Clienti potenziali del 2° mercato con le attività che operano sia sul territorio che sul web



Si partecipa a invito !

la partecipazione avviene solo con:

- **Presentazione** di attività amica
- **Segnalazione** dei Clienti
- **Richiesta** dell'azienda
- **Selezione** della pubblicità diffusa liberamente sul territorio dall'azienda



Questo perché la “Comunità Commerciale” deve garantire i clienti consumatori per la tutela dei loro diritti



Avere visibilità permanente, come ?

Happy fa ottenere la visibilità permanente per essere trovati dai clienti internauti tramite i portali tematici del Network Happy e con le “pagine visibilità” o il “sito fai da te” personalizzati che possono anche essere autogestiti dall'utente



Queste pagine saranno sempre collegate al network dei portali Happy che ne aumenteranno la visibilità e l'interattività

Quando avrà ottenuta la visibilità permanente, l'utente potrà fare tutto:

- Pubblicità
- Promozioni
- presentare Novità o Eventi
- Filo diretto con i clienti

Home | FAQs | Contatti | Links | Mappa del Sito | cerca nel sito.

Sito fai da te *utile per tutti*

Benvenuti, Vi presentiamo il "sito fai da te"

domenica 13 aprile 2008

il "sito fai da te" è utile a tutti perchè ha molte utilizzazioni !

Il "sito fai da te" è molto utile anche a chi già possiede il sito web perchè diventa "pagine visibilità web". Per questo:

Rivenditori, Centri Commerciali Naturali, Catene e circuiti commerciali, Fornitori, Grande Distribuzione, Centri Commerciali, Pubblicitari, Artigiani, Artisti, Privati, Professionisti, Gruppi e Comunità, Professionisti dello spettacolo, tutti ne traggono vantaggi !

Con il "sito fai da te" possono infatti:

- **avere visibilità sul web** perchè è strutturato per essere facilmente trovato e segnalato dai motori di ricerca

Informazioni

Ultime pagine pubblicate

Fare pubblicità e promozioni, dove ?

1- sul web:

- nei **portali delle Comunità Commerciali**
(Network di oltre 600 portali di tutte le attività)



2- sul territorio:

- sui **Videoposter installati nei locali delle attività partecipanti alle Comunità Commerciali**, per ottenere:
 - **Publicità** della stessa attività
 - **Interscambio** di pubblicità e di clientela con le altre attività della stessa Comunità Commerciale
 - **Ricavi** dal ritorno di quota parte delle inserzioni di terzi, nel rispetto dell'attività che ospita il Videoposter



I Videoposter ricevono le pubblicità aggiornate in tempo reale via Internet

L'interazione tra il web ed il territorio determina una grande potenzialità pubblicitaria che consente di **INFORMARE e **FARE****

Fare pubblicità e promozioni sul web, dove ?

1-sui **portali delle Comunità Commerciali**:

www.consigliacquisti.it, negli **Happy Market** che sono i **Centri Commerciali Virtuali ... all'aperto**
www.tuttopromozioni.it, i portali della convenienza
www.tuttonovita.it, i portali delle Novità, Eventi
www.tuttapubblicita.it, replica pubblicità sul web



2- sui **portali delle attività del Network Happy**:
oltre 600 portali di tutti i settori

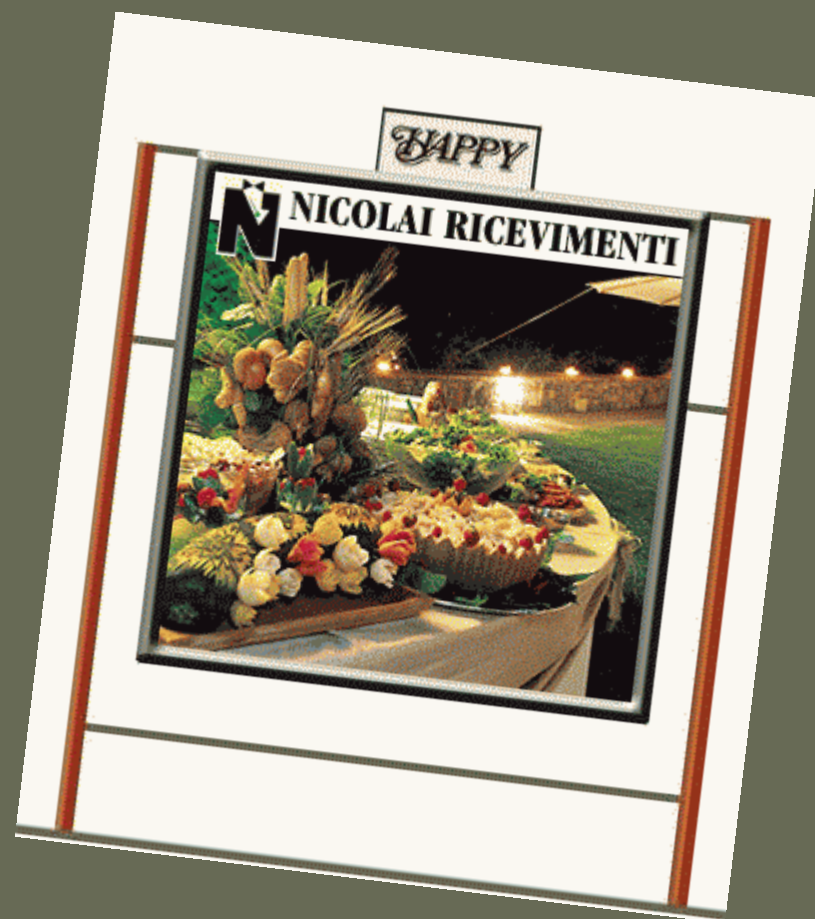
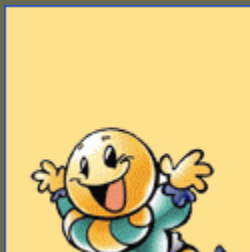
3- sui **portali delle specializzazioni** correlate ad un argomento tematico: matrimoni, casa a nuovo, fitness, auto, ecc.



Fare pubblicità come ?

con i “**cartelloni multimediali**” ©
realizzabili anche con effetti audio e
video per replicare sul web, in
unico insieme, la stessa pubblicità
fatta con “**cartelloni stradali**”
+ comunicato radio + trailer TV

Con “**banner statici**” e
“**banner animati**”
che possono essere anche
di tipo fumettistico



Fare pubblicità, quale ?

- **Replicare su www.tuttapubblicita.it la stessa pubblicità** fatta sul territorio con Volantini, depliant, locandine, stampa sui media oppure pubblicare le **immagini dei prodotti esposti nell'ultima vetrina**, delle Novità o degli ultimi arrivi ... perché ...
 - **prolunga nel tempo l'effetto della pubblicità:** sono moltissimi i navigatori internauti che cercano su Internet le pubblicità apparse temporaneamente sul territorio, compresi volantini messi sul parabrezza delle auto o nelle cassette della posta
 - **valorizza la pubblicità tradizionale:** tramite l'interattività con i clienti, che Internet consente, fa ottenere i risultati tangibili auspicati dall'investimento che la pubblicità cartacea non fa realizzare perché è solo informativa



Fare pubblicità anche con effetti speciali !

DEPLIANT SFOGLIABILE ON LINE

NAVIGAZIONE AMBIENTI



Replica di Libretto cartaceo
con 37 pagine sfogliabili on line



Navigazione esterna e interna
della struttura ricettiva

Fare Promozioni come ?

con lo spazio pubblicitario e la “pagina visibilità personalizzata” pubblicata sui www.tuttopromozioni.it il portale delle Promozioni, su www.consigliacquisti.it e sugli altri portali del “Commercial Network” by Happy con immagini, parole, marche, prodotti e servizi trattati che risultano utili per essere individuati dai navigatori che cercano gli stessi argomenti sui motori di ricerca

Per le offerte promozionali le “pagine visibilità” possono diventare anche coupons “clicca, stampa, compra” che i clienti cercano e stampano dal computer per fare acquisti agevolati

Questa attività va bene anche per chi il sito non lo ha



coupon promozionale
“clicca, stampa, compra”

Fare campagne promozionali continue, come ?

Campagne promozionali continue

- Realizzare campagne promozionali per portare i clienti a fare acquisti nei negozi con i coupons promozionali “clicca, stampa, compra” pubblicati su www.tuttopromozioni.it
- Predisporre e pubblicare autonomamente le campagne promozionali anche di brevissima durata programmandone le date di inizio e termine visibilità su Internet, tramite il “sito fai da te” o le “pagine visibilità” personalizzate concesse in uso esclusivo

Il **“sito fai da te”** serve anche a chi il sito web già lo ha perché è uno strumento ausiliare che crea ulteriore visibilità e consente utili attività integrative.

In questo caso si chiama **“pagine visibilità”**



presentare Novità o Eventi, dove ?

SUL PORTALE DELLE NOVITÀ
WWW.TUTTONOVITA.IT

SULL' HAPPY MARKET DEL TERRITORIO
WWW.CONSIGLIACQUISTI.IT

The screenshot shows the homepage of tuttonovità. At the top, there's a navigation bar with 'Home', 'RICERCA LIBERA', and a date 'sabato 01 novembre 2008'. A main banner reads 'Benvenuto nel portale delle Novità e della Qualità al prezzo giusto.' Below this, there are several sections: 'tutto promozioni', 'consigli acquisti', 'entra nel sito', and 'tutta pubblicità'. A central text block says 'Troverai tante novità, prodotti dell'ultima moda, accessori, idee regalo, prodotti griffati, servizi innovativi, suggerimenti per tutte le occasioni e tante proposte per i tuoi acquisti...'. To the right, there's a 'Vetrina novità' section with an image of a person at a computer. Below that, 'Informazioni' and 'Ditte Segnalate' sections are visible. On the left, there's a 'Menu Principale' and 'Scelta Categorie' sidebar with various product categories like 'Abbigliamento', 'Altre attività', 'Antiquariato', etc.

The screenshot shows the homepage of ConsigliAcquisti. At the top, there's a navigation bar with 'Home', 'RICERCA LIBERA', and a date 'sabato 01 novembre 2008'. A main banner reads 'Benvenuto su "Consigli Acquisti" il portale utile per orientarsi sugli acquisti'. Below this, there are several sections: 'Menu Principale', 'Scelta Categorie', 'i punti d'incontro sul web tra chi offre e chi cerca...', and 'Circuiti tematici per trovare prodotti e servizi dello stesso argomento commerciale'. A central text block says 'Troverai prodotti esclusivi, unici, griffati, di produzione limitata...'. To the right, there's a 'Vetrina novità' section with an image of a person at a computer. Below that, 'Informazioni' and 'Ditte Consigliate' sections are visible. On the left, there's a 'Menu Principale' and 'Scelta Categorie' sidebar with various product categories like 'Abbigliamento', 'Altre attività', 'Antiquariato', etc.

Attività realizzabili con l'E-Commerce

Partecipare al Marketplace on line

- Pubblicare il proprio catalogo personalizzato sul web per:
 - **avviare la trattativa on line** e concluderne la vendita con sistemi tradizionali:
 - **acquisto e pagamento nel negozio** oppure
 - **consegna e pagamento al domicilio del cliente**

oppure:

- **effettuare direttamente on line la vendita e l'incasso del corrispettivo**, senza che le merci transitano nel negozio, grazie alla consegna diretta al cliente da parte dell'Organizzazione di logistica convenzionata



Comunicare con i clienti, come?

- con il C.R.M. relazionale, il data base che consente di autogestire i clienti per **avere un filo diretto con:**
 - News letter
 - SMS
 - Fax
 - E-mail



Promuovere un sito che interessa, come ?

- Con il **Redirect esclusivo**, cioè il reindirizzamento di uno o più domini del network Happy che hanno visibilità sul web ad un altro sito che interessa
- Alcuni esempi di siti del Network Happy con reindirizzamento immediato o rallentato ad altro sito:
 - www.sportitalia.it
 - www.centricommercialivirtuali.it
 - www.abbigliamentoitalia.it



Informare tutti i giorni i clienti della zona sulle offerte, come ?

- ◉ con la presenza sull' **Happy Market** della zona ...
i **“Centri Commerciali Virtuali ... all'aperto © by Happy”**
che sono utili perché ...

per le attività: ... **l'unione fa la convenienza di tutti**

per i clienti: ... **il piacere di acquistare nelle attività di vicinato**





Cos'è **Happy Market** by Happy

Comunità Commerciali create sul territorio nel web



Happy Market mette in contatto, tramite il web, le attività di vicinato con i clienti che abitano, lavorano o visitano lo stesso territorio per informarli sulle proposte e offerte commerciali giornaliere e portarli a fare acquisti nei negozi delle attività tradizionali



I Centri Commerciali Virtuali ... all'aperto, denominati Happy Market, sono “**Comunità commerciali sul web**” di territori bene identificati dove s'incontrano i Clienti che abitano, lavorano o visitano una zona con le Attività di vicinato della stessa zona.

Happy Market è un progetto di “Marketing collettivo” che porta nuovi clienti nei negozi e funziona meglio con la partecipazione massiccia delle attività !



Chi presenta un amico, segnala **un tesoro .. per tutti**

Le Comunità Commerciali sul web, come le strade commerciali sul territorio, funzionano bene e portano affari a tutti se sono popolate di attività che offrono una diversificazione di prodotti e servizi !

La partecipazione di tante attività diverse è la chiave del successo della Comunità Commerciale !

Per questo chi partecipa al progetto deve **invitare a partecipare altre attività amiche, nel suo interesse**



Happy, per incentivare la presentazione di “attività amiche” offre una promozione di “Barter Exchange”, lo scambio di Servizi Pubblicitari, mettendo a **disposizione di chi presenta e di chi partecipa n. 3 mesi di pubblicità gratuita:**

1 mese di pubblicazione gratuita a chi presenta “un’ attività amica che partecipa”

2 mesi di pubblicazione gratuita all’ attività amica che partecipa

Prezzi e condizioni di partecipazione ai progetti “Mercato del 3° millennio”

Happy non vende nulla !

Happy consente solo di partecipare a progetti Pubblicitari e Promozionali o a Comunità Commerciali con le seguenti attività, con quote annuali di partecipazione accessibili a tutti che consentono anche l'autogestione di Pubblicità e Promozioni:

- 1- **base** “solo per informare, fare pubblicità ed avviare la visibilità”
- 2- **standard** “per informare e ... fare tutto con la visibilità”
- 3- **evoluta** “per autogestire la pubblicità, le promozioni e le novità con il “sito fai da te” o le “pagine visibilità”
- 4- **completa** con Videoposter per diventare “Happy Point” ed ottenere guadagni integrativi con il ristorno pubblicitario

A puro titolo indicativo, la **quota giornaliera per informare, fare pubblicità ed avviare la visibilità** costa “**meno di una tazzina di caffè**”

Le attività Happy utili per le Imprese



- Hai un'impresa o un'attività commerciale ? Sei una Catena commerciale o un Franchisor? Partecipa ai progetti "Happy Pubblicità", il nuovo servizio pubblicitario e promozionale che ti permette di far crescere i tuoi affari raggiungendo prima e meglio i clienti, anche in altre zone.
- Happy con il suo Network Commerciale offre la **visibilità permanente sul web + 3 mezzi pubblicitari** di grande valore nazionale disponibili nel territorio dove svolgi la tua attività:

Attività Network Happy

www.networkhappy.it



Visibilità permanente
... **per fare tutto**
www.networkhappy.it/visibilita_come.htm



... Network di oltre 600
Portali tematici delle attività
www.networkhappy.it/network.htm



Circuiti tematici
dello stesso argomento commerciale
nozze, casa, feste, auto, fitness, ecc.



CRM ... filo diretto con
SMS - Fax - New letter - Email

Commercial Community



Happy Market
Centri Commerciali Virtuali
... all'aperto
www.centricommercialivirtuali.it



Promozioni per portare
nuovi clienti nei negozi
www.tuttopromozioni.it



Novità, eventi, esclusività
specialità, ultimi arrivi
www.tuttonovita.it



Pubblicità interattiva
per informare e fare
www.tuttapubblicita.it

Conoscere le attività Happy per avere successo nel Mercato del 3° Millennio

	<p>Se pensi che... riflessioni per diventare un Imprenditore del 3° millennio</p> <p>informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none">• versione Power Point• versione PDF• versione HTML		<p>Fare Impresa nel 3° millennio</p> <p>informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none">• versione Power Point• versione PDF• versione HTML
	<p>Il Mercato del 3° Millennio by Happy</p> <p>informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none">• versione Power Point• versione PDF• versione HTML		<p>Happy Visibilità</p> <p>informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none">• versione Power Point• versione PDF• versione HTML
	<p>Happy Pubblicità</p> <p>informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none">• versione Power Point• versione PDF• versione HTML		<p>Happy Market Centri Commerciali Virtuali</p> <p>informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none">• versione Power Point• versione PDF• versione HTML

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



Contatti:

- ◉ Per avere informazioni gratuite e senza impegno:
Inviare una mail a: direzione@happy.it
- Contattare:
 - **LUIGI DEL MARRO** cell. 335-678.30.78

EMMEDI '91 srl

Diffusione Servizi Telematici



Via Appia Nuova 165 – 00183 Roma