IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE

SUPPORTA ED INTEGRA LE ATTIVITA' DEL

RAPPRESENTANTE DEL 3° MILLENNIO

INDICE ARGOMENTI

PAGINE	ARGOMENTi DEL RAPPRESENTANTE VIRTUALE
pag. 3	Presentazione del progetto
pag. 4	Premesse per la situazione del Mercato
pag. 5	Opportunità per il Rappresentante del 3° Millennio
da 6 a 11	Il Rappresentante Virtuale CHI E' e COSA FA ?
da 12 a 17	Perché supporta le Attività del Rappresentante del 3° Millennio ?
da 18 a 21	Che mezzi usa per supportare l'Attività del Rappresentante ?
da 22 a 32	Che vantaggi hanno i Clienti del Rappresentante del 3° Millennio ?
da 33 a 34	Che vantaggi ha il Rappresentante del 3° Millennio ?
da 35 a 41	Che vantaggi hanno i Clienti consumatori
da 42 a 44	Il Rappresentante Virtuale cosa offre ?
Da 45 a 55	Il Rappresentante Virtuale quanto costa ?
da 56 a 59	Riepilogando
da 60 a 61	Credits - Contatti

PRESENTAZIONE DEL PROGETTO

Il progetto del Rappresentante Virtuale per gli Agenti territoriali è articolato in 3 fasi scalabili nel tempo ed è finalizzato prioritariamente a dare ai partecipanti la visibilità permanente gratis con il SEO naturale

La visibilità permanente ottenuta consente di:

- FASE 1 - far entrare in nuovi Clienti professionali che sul web cercano i prodotti che interessano con il Rappresentante territoriale che può fornirli ma che non conoscono
- FASE 2 – far entrare in contatto i Clienti consumatori con i Rivenditori della stessa zona – *Clienti del Rappresentante* – che non conoscono ma che possono fornire quello che stanno cercando, tramite le loro Pagine vetrina
- FASE 3 – pubblicizzare e far conoscere i prodotti delle Aziende rappresentate ai Rivenditori e ai loro Clienti tramite le pagine vetrina dei Rivenditori dove possono acquistarli. Questo sistema fornisce pubblicità senza investimenti pubblicitari e fa sviluppare le vendite della Filiera commerciale:
  Fornitore primario – Grossista – Rappresentante – Rivenditore al pubblico

PREMESSE PER LA SITUAZIONE DEL MERCATO

- **Il Mercato è profondamente cambiato ed è il momento di intervenire !**
- **I Clienti frequentano di meno i negozi anche perché, per decidere su come e dove fare gli acquisti, si informano con il web sulle offerte del mercato**, preferendo prioritariamente le Attività di prossimità se fanno condizioni allineate con il mercato, altrimenti acquistano online
- **I Clienti rifiutano la pubblicità tradizionale perché cercano la pubblicità on-demand** e per gli acquisti si orientano partecipando ai Social Network, affidandosi ai consigli dei Bloggers, Influencers e Youtubers, scambiandosi informazioni con il passaparola su Facebook,
- **I Competitors Internazionali che vendono sul web, con formule aggressive, hanno creato molte difficoltà alle Attività tradizionali** che da sole non riescono a reagire e rischiano l'espulsione dal mercato
- **Le Grandi organizzazioni fanno campagne promozionali che attraggono i Clienti** mentre le Attività tradizionali, anche se fanno promozioni, da sole hanno difficoltà a diffonderle e perdono vendite

Se le Attività chiudono, i Rappresentanti cosa fanno ??

Si devono rendere promotori, senza avere costi ed impegni operativi, per supportare i propri clienti e salvaguardare la propria attività facendo rete sul web ed entrando insieme nel Mercato del 3° Millennio !

Come ?

OPPORTUNITA' PER L' AGENTE DEL 3° MILLENNIO

- … **L'Agente del 3° Millennio**, con l'ausilio ed il supporto fornito dal Rappresentante Virtuale con i mezzi di Web Marketing di cui dispone e che sono sinteticamente indicati in questo documento, **può fornire ai Clienti Rivenditori gli strumenti operativi** per reagire alle difficoltà del mercato, **sviluppare nuove vendite nel negozio** e **contribuire** conseguentemente **allo sviluppo della Filiera Commerciale** con l'ausilio del Web Marketing

- **Quanto evidenziato in questo documento è forse la soluzione che tanti Rappresentanti cercavano da tempo per reagire e sviluppare vendite perché il Rappresentante del 3° Millennio, con i suoi contatti con le Attività del territorio, può fare molto per lo sviluppo del mercato tradizionale con le risorse del nuovo mercato del web**

- **CI auguriamo che sia così e per questo, siccome si tratta di un progetto innovativo che non va capito ma provato, offriamo la possibilità di fare una Prova di 3 mesi, senza impegno di conferma al termine della prova !**

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE **CHI E' ?**

Rappresentante Virtuale

Il Rappresentante virtuale è un servizio operativo di Web Marketing del Network Happy che

c'è ma non si vede

e …

supporta le attività tradizionali del Rappresentante territoriale

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE

COSA FA ?

Visita
www.rappresentantevirtuale.it/cosafa

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE **COSA FA ?**

Il Rappresentante Virtuale realizza in unico insieme le 3 Attività necessarie per concludere affari:

3 ATTIVITA' IN UNICO INSIEME PER CONCLUDERE AFFARI

HAPPY Network

1	VEDERE	ESSERE TROVATI SUBITO E SEMPRE CON LA VISIBILITA' PERMANENTE GRATIS OTTENUTA CON IL SEO NATURALE DEL NETWORK HAPPY
2	INFORMARE	FORNIRE IN UNICA PAGINA LE INFORMAZIONI DELLA SINGOLA ATTIVITA' E DELLA RETE CON IMMAGINI, VIDEO E MULTICANALITA'
3	FARE	PORTARE I CLIENTI NEL NEGOZIO; NELL'E-SHOP; AVVIARE LA TRATTATIVA ONLINE; CREARE VIRALITA' SUI SOCIAL NETWORK; TRADUZIONE

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE **COSA FA ?**

Consente al **Rappresentante territoriale** di diventare **Affiliante** promuovendo la **Rete dei suoi Rivenditori Affiliati** per agevolarne lo sviluppo delle vendite e creando vantaggi alla Filiera Commerciale (*)

(*) ***Fornitore primario, Grossista, Rappresentante, Rivenditore***

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE **COSA FA ?**

Fornisce ad ogni Rivenditore del Rappresentante una Pagina visibilità autogestibile su Happymarket collegata alla zona dove opera che pubblicizza l'Attività e che, essendo anche una Pagina vetrina, promuove la vendita dei Prodotti e Servizi del Rappresentante portando i Clienti a fare acquisti con i Coupons nel negozio del Rivenditore di zona

Anche Voi potete ottenere questo risultato partecipando al progetto di Web Marketing "Sviluppare Affari" by Happy

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE **COSA FA ?**

2. **Capta le richieste dei Navigatori Internauti** che con il **webrooming** cercano i Prodotti o Servizi che interessano e, tramite la Pagina visibilità, **li mette in contatto con le Attività della zona che non conoscono ma che possono fornire quello che stanno cercando**

- In sintesi **mette in contatto la Domanda con l'Offerta** ma **funziona al contrario della pubblicità** tradizionale e consente risultati tangibili perché **sono i Clienti che cercano quello che interessa e le attività dove trovarlo, nel momento che interessa, quindi nel momento giusto** !

- **Le Attività' devono solo rispondere e fidelizzare i visitatori della loro pagina**

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE

PERCHE' SUPPORTA LE ATTIVITA' DEL RAPPRESENTANTE DEL 3° MILLENNIO ?

Visita
www.rappresentantevirtuale.it/cosafa

1- SUPPORTA L'ATTIVITA' DEL RAPPRESENTANTE PERCHE' …

Tramite la Pagina PLUS autogestibile consente ai Rivenditori ed Operatori commerciali che cercano sul web i prodotti e le marche che interessano di entrare in contatto con il Rappresentante del territorio che non conoscono ma che può fornire quello che stanno cercando

2a- SUPPORTA L'ATTIVITA' DEL RAPPRESENTANTE PERCHE' …

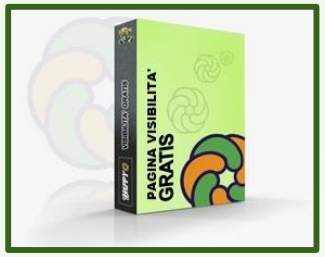
- Con la creazione della Rete dei suoi Clienti Rivenditori, tramite la **Pagina visibilità BASE concessa gratuitamente, che è anche una pagina vetrina**, realizza un filo diretto continuo e immediato 24/24 h. con il quale puo' fornire in tempo reale, ad ogni suo Cliente ed ai Clienti di questo, le informazioni di Novita', Offerte e Promozioni dei prodotti e marche rappresentate

FASE 2

2b- SUPPORTA L'ATTIVITA' DEL RAPPRESENTANTE PERCHE' …

- **La Pagina vetrina BASE fidelizza i suoi Clienti Rivenditori perché:**
  - **l' Attivita' del Rivenditore viene trovata subito e sempre** dai navigatori internauti che cercano sul web i prodotti che l'attivita' puo' fornire ma che non conoscono
  - **fa a aumentare le vendite di prodotti ai suoi Rivenditori** perche' le Novita', Offerte e Promozioni pubblicate dal Rappresentante e dalle Ditte rappresentate sono diffuse sul web per farle conoscere ai Clienti consumatori tramite le pagine vetrina degli stessi Rivenditori dove possono acquistarli.

In sintesi si provoca l'interesse dei Clienti consumatori all'acquisto portandoli nel negozio del Rivenditore di vicinato



3- SUPPORTA L'ATTIVITA' DEL RAPPRESENTANTE PERCHE' …

- Con il coinvolgimento delle Ditte Rappresentate che pubblicizzano i loro prodotti nelle pagine vetrina dei Rivenditori del Rappresentante per far conoscere ai Clienti consumatori le Novità, le Offerte e le Promozioni ed i negozi di prossimità dove acquistarli fanno sviluppare le vendite con la soddisfazione di tutti i soggetti della Filiera commerciale

4- AUMENTA LA PROFESSIONALITA' DEL RAPPRESENTANTE

La realizzazione delle Attività evidenziate che fanno diventare l'Agente un Collaboratore delle Attività perché le aiuta a superare le crisi del mercato e sviluppare nuovi affari nel negozio territoriale ed online tramite il web marketing, qualifica l'attivita' del Rappresentante e lo fa diventare un Agente del 3* millennio perché Integra la sua attivita' tradizionale e l'arricchisce professionalmente

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE

CHE MEZZI USA PER SUPPORTARE L'ATTIVITA' DEL RAPPRESENTANTE DEL 3° MILLENNIO ?

Visita
www.rappresentantevirtuale.it/cosafa

Il RAPPRESENTANTE VIRTUALE **CHE MEZZI USA?**

Il Rappresentante Virtuale **opera con i mezzi e le potenzialità del Network Happy**:

1- la **Visibilità permanente** ottenuta con il **SEO naturale**, senza pagamento di royalties, perché il Network Happy è un **Ecosistema digitale del web 2.0**

Il RAPPRESENTANTE VIRTUALE **CHE MEZZI USA?**

2- Le **Pagine visibilità**

- **BASE** (gratis) - www.happymarket.it/registrati-gratis
- **PLUS** (a richiesta) - www.happymarket.it/chiedi-pagina-plus

pubblicate su **Happymarket**
la **Comunità Commerciale Italiana**
che informano sull'Attività e funzionano da pagine vetrina per pubblicizzare le Offerte del Fornitore Affiliante ed i prodotti e servizi dei Fornitori correlati che sono in vendita nei loro locali

Il RAPPRESENTANTE VIRTUALE **CHE MEZZI USA?**

3- **Domini tematici del Network Happy** – visibili su **www.directoryhappy.it** - che funzionano da **Landing Pages** per aumentare la visibilità ed i contatti

4- **Strumenti di Media Web**: **Cartelloni multimediali** - **Banners** - **Directory** - **Sub Domini** - **Infoprodotti** ed altri **Mezzi per comunicare e fare promozioni sul web** visibili su **www.happynetwork.it**

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE

CHE VANTAGGI HANNO
I CLIENTI RIVENDITORI
DEL RAPPRESENTANTE DEL 3° MILLENNIO ?

Visita
www.rappresentantevirtuale.it/cosafa

VANTAGGI DEI RIVENDITORI

1- **Ottengono** la Pagina vetrina Base che fornisce la **Visibilità permanente gratis**, con il **SEO naturale**, perché fa parte del **Network Happy** che è un **Ecosistema digitale del web 2.0**

VANTAGGI DEI RIVENDITORI

1- Le Attività la visibilità permanente gratis la ottengono sia con le ricerche testuali che con le ricerche vocali – *ultima innovazione di ricerca semplificata introdotta da Google* – anche con le parole pronunciate in dialetto

Visita: www.happymarket.it/ricerca-vocale

- www.happymarket.it/scrivi-in-dialetto

VANTAGGI DEI RIVENDITORI

2- I Rivenditori con la Pagina vetrina Plus , in piena autonomia, possono **fare iniziative promozionali** portando i navigatori Internauti nel loro negozio **con i Coupons promozionali** pubblicati dalla stessa Attività‘

VANTAGGI DEI RIVENDITORI

3- Possono pubblicare autonomamente il Coupons ‘’**Offerta del periodo**’’ che serve ai visitatori della pagina per **avviare la trattativa online** da concludere con sistemi di vendita tradizionale *(non è E-Commerce)*

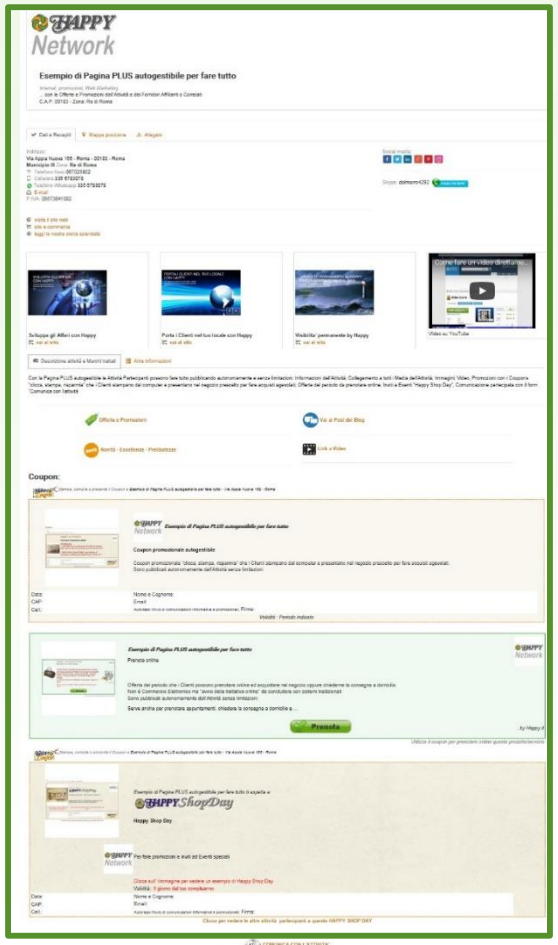
VANTAGGI DEI RIVENDITORI

4- Possono anche **vendere online** con il negozio di E-Shop che, ove esistente, può essere la loro piattaforma di E-Commerce oppure possono utilizzare i portali delle vendite del Network Happy visibili su www.happymall.it

VANTAGGI DEI RIVENDITORI

TUTTO IN UNA PAGINA

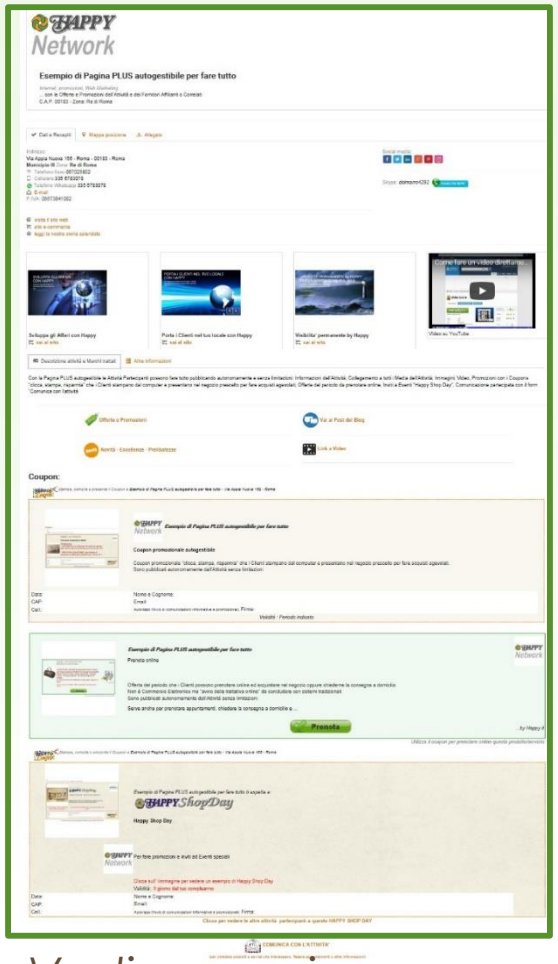
5- **Se hanno rinunciato ad avere un sito web** perché costa ed è impegnativo da gestire, con la Pagina PLUS possono far trovare, **in unica pagina di facile navigazione**, più informazioni di un sito web, evitandone la gestione, compresi i **Coupons promozionali** autogestibili che i Clienti stampano per acquistare nel locale dell'Attività ed avere i collegamenti ai Social Network: *Facebook, Instagram, Linkedin, Twitter, Pinterest, Youtube ecc.*



Vedi esempio su **www.happymarket.it/plus**

VANTAGGI DEI RIVENDITORI

6- **Se hanno il sito web**, la Pagina PLUS su www.happymarket.it funziona da Landing Page per aumentarne la visibilità, la popolarità ed i contatti



Vedi esempio su ***www.happymarket.it/plus***

VANTAGGI DEI RIVENDITORI

Rappresentante Virtuale

7- Possono **realizzare la Multicanalità** collegando il locale territoriale con il sito web ed i Social Network dell'Attività: Facebook, Instagram, ecc.

Area per il collegamento ai Social Network dell'Attività

VANTAGGI DEI RIVENDITORI

8- Possono **collegare la Pagina vetrina dell'Attività su Happymarket con le Pagine su Facebook ed altri Social Network:**

Informazioni, Immagini, Video, Post, Eventi, Promozioni

Basta aggiornare le Pagine su Facebook per vederle aggiornate automaticamente anche nella Pagina su Happymarket, quindi avere il sito web senza gestirlo

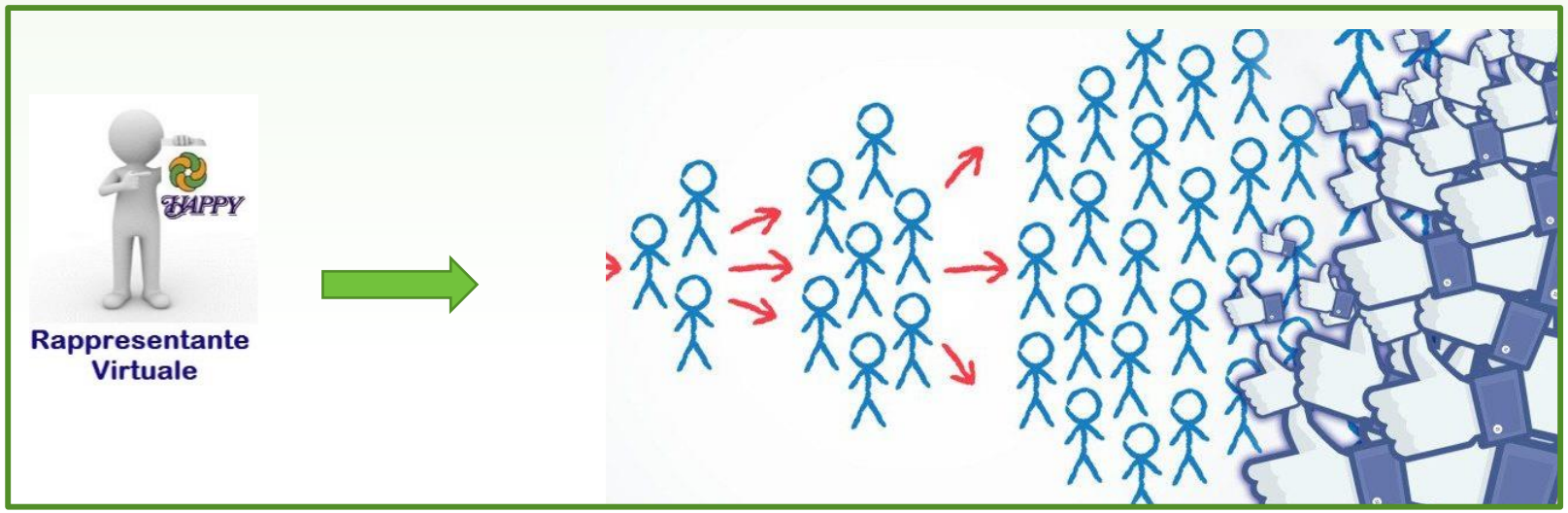
VANTAGGI DEI RIVENDITORI

9- Le informazioni dell'Attività sono comprensibili anche dai **visitatori stranieri** della Pagina perchè **possono tradurla nella loro lingua**

VANTAGGI DEI RIVENDITORI

10- Chiedendo agli Amici e Clienti di cliccare "**mi piace**" la pagina dell'attività' viene diffusa nei loro Social Network **creando la viralità' esponenziale** che **pubblicizza l'Attività, aumenta la popolarità' alla Pagina e fa contattare nuovi Clienti**

Link per condividere la pagina vetrina prescelta con gli Amici nelle relative Pagine dei Social Network



IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE

CHE VANTAGGI HA IL RAPPRESENTANTE DEL 3° MILLENNIO ?

Visita
www.rappresentantevirtuale.it/cosafa

VANTAGGI DEL RAPPRESENTANTE TRADIZIONALE

- **Diventa un Agente del 3° Millennio** che oltre a presentare i i suoi prodotti n tempo reale, 24/24 h., supporta i suoi Rivenditori e fa sviluppare nuove vendite creando un vantaggio anche per sé e per la Ditta che rappresenta

- **Risparmia tempo e spese** per far conoscere le Novità e le Offerte
- **In collaborazione con l'Azienda che rappresenta può organizzare iniziative promozionali sul suo territorio per lo sviluppo delle vendite** grazie al filo diretto online con i Rivenditori suoi Clienti
- **Aumenta la sua presenza sul territorio** perché entra in contatto online anche con nuovi Rivenditori

- **Fidelizza i Rivenditori** perché fornisce loro gli strumenti e le opportunità per portare nuovi Clienti nel negozio e sviluppare le vendite
- **Informa i Clienti consumatori sulle novità e offerte del mercato e li porta ad acquistare nel negozio del Rivenditore di prossimità**
- **Promuove sul web la propria Attività professionale**

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE

CHE VANTAGGI HANNO I CLIENTI CONSUMATORI ?

Visita
www.rappresentantevirtuale.it/cosafa

VANTAGGI DEI CLIENTI INTERNAUTI

1. I Clienti Internauti possono **fare acquisti agevolati nei negozi delle Attività trovate subito e selezionate** presentando o facendo vedere sullo smartphone i Coupons promozionali pubblicati dalle stesse Attivita':

- **Clicca, stampa, compra e...**
  per risparmiare sugli acquisti
  o acquistare Novità

- **Happy Shop Day**
  per usufruire di promozioni
  per Eventi o giornate speciali
  (Es. il giorno del compleanno)

L'Attività ottiene questo risultato >>>

2- Questo è il risultato !

I Clienti Internauti fanno gli acquisti nel locale del Rivenditore di zona selezionato presentando o facendo vedere sullo smartphone I Coupons promozionali

VANTAGGI DEI CLIENTI INTERNAUTI

3. consente ai Clienti Internauti di **avviare la trattativa online da concludere con sistemi di vendita tradizionali o di fissare appuntamenti** contattando l'Attivita' **con il Coupon Offerta del periodo** pubblicato dalla stessa Attivita'

(non è E-Commerce)

VANTAGGI DEI CLIENTI INTERNAUTI

Rappresentante Virtuale

4. consente ai Clienti Internauti di acquistare online nel negozio di E-Shop dell'Attivita' selezionata

(ove esistente)

VANTAGGI DEI CLIENTI INTERNAUTI

Rappresentante Virtuale

5. consente ai Navigatori Internauti visitatori della Pagina di **chiedere informazioni online all'Attivita che deve solo rispondere** con la **comunicazione partecipata**

VANTAGGI DEI CLIENTI INTERNAUTI

Rappresentante Virtuale

6- **consente ai visitatori stranieri della pagina di tradurla nella propria lingua in tempo reale**

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE

COSA OFFRE ?

Il RAPPRESENTANTE VIRTUALE **QUANTO COSTA ?**

- I **Servizi prestati dal Rappresentante Virtuale**, in rapporto alla qualità e funzionalità dei Servizi prestati, come risulta dal listino pubblicato su www.happynetwork.it, **costano molto poco** perché:
  - I Domini. i Portali e le Comunità del Network Happy sono gestiti in proprio nel Server Cloud presso una importante ed affidabile Web Farm Italiana
  - Le Pagine delle Attività e dei Fornitori Affilianti sono gestibili autonomamente dagli interessati e non gravano sui costi
  - La visibilità viene ottenuta con il SEO naturale, senza pagamento di royalties per l'indicizzazione dei motori

Ma … con gli Agenti del 3° Millennio non vogliamo parlare di Costi bensì di Co-Marketing di reciproco vantaggio ed interesse economico perché …… >>

PERCHE' LA PROPOSTA DI COMARKETING ?

Luigi Del Marro, quale fondatore e titolare del progetto Happy, formula questa proposta innovativa perchè:

1. **Ha interesse a sviluppare sul web www.happymarket.it, la prima Comunità commerciale Italiana**, per contrastare la concorrenza dei Vendors stranieri che per la poca accortezza dei politici e il disinteresse delle Attività che non hanno capito la gravità, si sono fortemente radicati anche in Italia

2. **I Rappresentanti hanno il grande patrimonio dei contatti personali con i Rivenditori** e, soprattutto, essendo da questi conosciuti e stimati possono portare questo **messaggio per la salvaguardia delle stesse Attività** sfruttando le potenzialità della globalizzazione del web:

FARE RETE PER RESTARE SUL MERCATO E PROGREDIRE DIVENTANDO IMPRESE DEL 3° MILLENNIO CHE OPERANO SINERGICAMENTE CONOSCENDO E SFRUTTANDO I MEZZI FORNITI DAL WEB

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE

OFFERTA
FASE 1

FASE 1 – VISIBILITA' PERMANENTE ALL'AGENTE

Il Rappresentante Virtuale per far entrare in contatto nuovi Clienti professionali che sul web cercano i prodotti che interessano con l'Agente territoriale che può fornirli ma che non conoscono fornisce la Pagina PLUS autogestibile, grazie al Co-Marketing, con lo sconto del 50% dal listino (€. 15 al mese anziché €. 30)

Con la Pagina Plus, che ottiene la visibilità permanente gratis, l'Agente può pubblicare immagini, informazioni e video dei prodotti e marche trattate

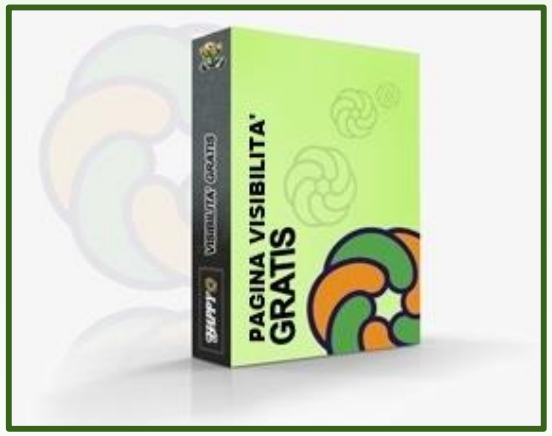
www.happymarket.it/registrazione-plus

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE

OFFERTA
FASE 2

COSA OFFRE HAPPYMARKET.IT ?

Happy Market offre alle Attività Clienti dei Rappresentanti la possibilità di registrarsi e di partecipare gratis alla Comunità commerciale con la Pagina BASE autogestibile perché, con la pubblicazione delle informazioni dell'Attività, ne arricchiscono i contenuti e la fruibilità dei Clienti



www.registratigratis.it

SERVIZIO DI CORTESIA AI CLIENTI

UTILITY

L'Agente, invitando i suoi Clienti a Registrarsi gratuitamente su Happy Market per avere gratis la visibilità permanente, pubblicizzare gratuitamente la propria Attività con la Pagina vetrina Base ed entrare in contatto con i Clienti Internauti della zona che non la conoscono ma cercano quello che l'Attività può offrire, **offre un grande Servizio di cortesia ai suoi Clienti Rivenditori**

FASE 2

inserisci la tua Attività GRATIS

www.registratigratis.it

COSA DEVE FARE L'AGENTE ?

Deve promuovere tra i suoi Clienti Rivenditori la conoscenza di Happymarket e la partecipazione alla stessa evidenziando i vantaggi ottenibili per lo sviluppo della loro Attività perché con il Web, come dimostrano i Social Network, è solo con la partecipazione alle Comunità che si sviluppa l'Attività

Molti Rivenditori lo hanno capito e per questo pur non attivando il sito web, hanno aperto la pagina su Facebook ma si stanno rendendo conto che Facebook che è la Comunità nata per i contatti con gli amici non è il luogo ideale per sviluppare le vendite !

- vedi perché su www.happymarket.it/facebook

La Comunità commerciale Happymarket, come da sempre avviene per le strade commerciali, i Centri Commerciali, i Mercati e Mercatini attrae i Clienti e sviluppa le vendite

FASE 2

2- SERVIZIO PER CREARE LA RETE DI AFFILIAZIONE

Il Rappresentante, chiedendo ad Happy di attivare la sua Rete collegando le pagine vetrina Base - fornite gratuitamente ai suoi Clienti - alla sua Pagina di Affiliazione autogestibile crea un filo diretto continuo con i suoi Rivenditori e con i Clienti di questi per presentare online le Novità Offerte e Promozioni che sono in vendita nei negozi di vicinato della sua rete

FASE

FASE 2a – PROMUOVERE LE ATTIVITA' DEI SUOI CLIENTI

- **Siccome si tratta di una proposta per un progetto innovativo che non va capito ma provato offre al Rappresentante che fa partecipare gratuitamente almeno 10 Ditte Clienti la possibilità di creare la sua Rete facendo la prova di 3 mesi per verificare l'ottenimento della visibilità permanente gratis che il Network Happy ottiene con il SEO naturale essendo un Ecosistema digitale del web 2.0**
- **Al termine della prova il Rappresentante decide liberamente se confermare la partecipazione**

2b- COME FUNZIONA LA PROVA DI 3 MESI

Il Rappresentante che vuole fare un gradito omaggio ai suoi Clienti:

1. **Invita max 10 Clienti** selezionati a registrarsi gratuitamente su Happymarket per attivare la Pagina Base oppure li informa della pubblicazione della loro pagina

2. **Chiede ad Happy di creare la sua Rete di Affiliazione**

www.registratigratis.it

3. **Per le spese di impianto di questo Servizio** di attivazione della rete il contributo una tantum è di €. 50,00 + Iva anziché €. 100,00 (€. 5,00 per ogni Attività)

4. **Al termine della prova:**
   1. **Se la partecipazione viene confermata** il contributo di impianto viene restituito detraendolo dall'importo della pubblicazione
   2. **Se la partecipazione non viene confermata** il contributo viene incorporato emettendo la fattura ma le Attività possono rimanere gratuitamente su Happymarket, ovviamente senza più la Rete

2c- CONFERMA DELLA RETE DI AFFILIAZIONE

Al termine della prova di 3 mesi, se viene confermata la partecipazione della Rete il servizio, in considerazione del Co-Marketing, Happy lo offre con lo sconto dell' 80% sul prezzo di listino e cioè **€. 72,00 annuo** + Iva anziché €. 360

Il costo per ogni Affiliato sarà **quindi** di:

€. 0,20 al giorno + Iva

€. 6,00 al mese - Iva

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE

OFFERTA
FASE 3

3- Servizio per promuovere le vendite dei prodotti

Il Rappresentante può chiedere alle Aziende che rappresenta di pubblicare i prodotti Novità e le Offerte che vogliono promuovere sul territorio nelle pagine vetrina dei Clienti Rivenditori, prodotti che saranno visibili in tempo reale dalle stesse Attività e dai Clienti consumatori di queste

Questo consente alle Ditta rappresentate di pubblicizzare a costi veramente contenuti i loro prodotti promuovendone le vendite nei negozi

dei Rivenditori del territorio del Rappresentante

Le Ditte rappresentate, per questo Servizio pubblicitario che sviluppa gli affari della Filiera, diventano gli Sponsor finanziatori del progetto

FASE 3

IL RAPPRESENTANTE VIRTUALE

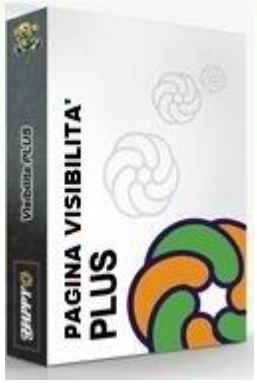
RIEPILOGANDO

CHE VANTAGGI HA IL RAPPRESENTANTE ?

UTILITY

Oltre a fornire un consiglio gradito segnalando ai suoi Clienti l'opportunità di avere gratis un servizio utile per l'Attività, può:

1. **Attivare la Pagina di Affiliazione**, a condizioni assolutamente vantaggiose, per promuovere gli Articoli direttamente ai Clienti consumatori attraverso le Pagine Base dei Rivenditori Affiliati



2. **Avere un interessante ritorno economico se i loro Clienti decidono di passare dalla Pagina Base alla Pagina PLUS** con la quale … possono fare tutto al costo di un Caffè al giorno!

3. Vedi www.happymarket.it/plus

HAPPY CONTRIBUISCE … MA ANCHE IL RAPPRESENTANTE DEVE FARE LA SUA PARTE

COME E' NOTO NON SI OTTIENE NULLA SENZA FARE NULLA O SENZA FARE UN MINIMO INVESTIMENTO

Per questo il Rappresentante Virtuale, **anche nel suo interesse ed in collaborazione con le Aziende che rappresenta**, deve aiutare i suoi Clienti ad organizzarsi per poter competere nel Mercato del 3° millennio fornendo gratuitamente la Pagina Base ***(concessa gratis da Happy)*** che gli stessi Clienti, con una piccola integrazione, possono far diventare Pagina PLUS … per fare tutto in autogestione
Vedi www.happymarket.it/plus

Con il passaggio dei Rivenditori alla Pagina PLUS …
il Rappresentante può avere dei Benefits !!

Chiedi informazioni per fare la prova di visibilità

Chiedi informazioni gratuite e senza impegno per promuovere con il Rappresentante Virtuale i tuoi Prodotti e Servizi e portare i Clienti interessati ad acquistarli nei locali delle Attività di zona Affiliate alla tua Rete, con la **prova di 3 mesi per verificare l'ottenimento della visibilità permanente gratis delle Pagine vetrina dei Rivenditori,** tramite il form:

www.happymarket.it/promozione-vendite

CREDITS

Questo documento è presentato da **Luigi Del Marro**, **fondatore e coordinatore del Network Happy** che, avendo realizzato numerosi progetti di Marketing collettivo anche di rilevanza nazionale, (*) quale **Professionista esperto di Web Marketing** mette a disposizione le sue esperienze e conoscenze per l'eventuale realizzazione del progetto personalizzato per la promozione di prodotti e servizi e lo sviluppo delle vendite nei locali dei Vendors Affiliati di zona

(*) www.delmarro.it/webmarketing

CONTATTI :

Luigi Del Marro

Direzione Happy Network

Mail: l.delmarro@happy.it

Cell. – SMS 335-678.30.78

Chiedi informazioni
gratuite e senza impegno