

OFFERTA SERVIZI MARKETING SPECIALISTICO E FIERA DIGITALE PERMANENTE

Data: _____

Alla cortese attenzione di: _____

Azienda cliente: _____

Marketing Specialistico offre servizi di marketing specializzati per aziende del settore delle lavorazioni meccaniche. Di seguito una presentazione del nostro servizio di punta:

DG ItalMecShow

FIERA DIGITALE VERTICALE PERMANENTE

UN MODO NUOVO PER PROMUOVERE LE ECCELLENZE DEL SETTORE DELLE LAVORAZIONI
MECCANICHE MADE IN ITALY

Una fiera digitale è un sito web che SIMULA la realtà di una fiera tradizionale e che permette di fare molte delle cose che si possono fare in una fiera tradizionale per mettere in contatto clienti e fornitori del settore.

Lo scopo della fiera DGItalMecShow.com è aiutare le migliori PMI italiane del settore, ad avere un numero adeguato di clienti interessati qualificati, e aiutare chi cerca una specifica fornitura a identificare le aziende più adatte e qualificate.

SERVIZI DELLA FIERA DIGITALE

La partecipazione alla DGItalMecShow.com (fiera digitale di settore) permette di avere uno stand virtuale completo di ogni informazione, in modo da comunicare efficacemente le capacità produttive e le peculiarità del singolo espositore.

L'espositore risponderà a specifici questionari necessari per profilare le caratteristiche e verificarne l'affidabilità, con l'obiettivo di calibrare al meglio lo stand sulle esigenze dei potenziali clienti.

Lo stand è interattivo: al suo interno c'è un veloce video di presentazione e una serie di bacheche dove posizionare: foto, schede tecniche di prodotto, specifiche sulle lavorazioni effettuate, macchinari e attrezzature, competenze e personale, certificazioni e qualità, referenze e record produttivi, brochure ed altre comunicazioni chiave.

Gli stand sono raccolti in padiglioni virtuali, organizzati in base alle classificazioni di ricerca per tipologia di lavorazione e dimensione.

Una volta approntati gli stand, la fiera e i padiglioni sono oggetto di una continua promozione su ogni canale possibile.

Ma mentre **la promozione generale si rivolge ad un pubblico aperto e non profilato** (campagne social, Google Ads, banner su siti legati al pubblico generale di riferimento, e altre forme promozionali a vasto raggio), **la nostra attività promozionale diretta** ha un valore aggiunto: **si rivolge solo ad aziende potenzialmente interessate, profilate e qualificate commercialmente e finanziariamente.**

Ecco cosa facciamo per promuovere i nostri espositori in modo diretto e qualificato:

- Invio periodico di inviti in fiera profilati tramite e-mail (circa un milione al mese).
- Newsletter settimanali della fiera che raggiungono liste profilate di clienti potenziali con contenuti interessanti per loro, e che li invitano a navigare all'interno della fiera per restare aggiornati su eventi o novità.
- Campagna Power Max su Google con importanti investimenti mensili dove andiamo a promuovere le lavorazioni e servizi dei nostri espositori in fiera in maniera mirata su ricerche mirate su Google, YouTube e social/applicazioni inerenti al settore.

Ecco cosa facciamo per promuovere i nostri espositori in modo generale:

- Campagne e-mail generiche.
- Campagne social e social media management, mirato e continuo.
- Campagne costanti su Google Ads sulle ricerche più attive per i vari settori di interesse.
- Eventi tecnici e informativi in video conferenza.

Un programma puntuale delle attività promozionali in corso viene pubblicato presso gli espositori, ogni mese.



PARTECIPAZIONE

Per partecipare a **DGItalMecShow**, è necessario rispettare 3 requisiti:

1. Rispondere alle **check-list** di profilazione che sottoporremo alle aziende interessate a partecipare.
2. Fornire il **materiale e le informazioni** di presentazione necessarie a promuovere adeguatamente - tramite lo stand virtuale - le competenze e la capacità produttiva dell'azienda espositrice (foto, video, testi).
3. Pagare l'**iscrizione** al portale fieristico digitale, l'allestimento dello stand e l'abbonamento annuale per la promozione dello stand.

IN DETTAGLIO:

1. **Le check-list** servono a raccogliere tutte le informazioni necessarie a comprendere, valutare e valorizzare la promozione delle singole aziende espositrici. Identificheremo bene i vostri mercati attuali di riferimento, le vostre potenzialità di inserimento in nuovi mercati, e altri dati chiave.
2. **Il materiale e le informazioni promozionali** sono una lista precisa di contenuti da pubblicare nello stand virtuale per presentare adeguatamente ogni azienda espositrice. Più completa e professionale è la presentazione, migliore è l'impressione e l'impatto che i visitatori sperimenteranno visitando lo stand virtuale.

Ogni elemento deve essere presentato con impatto, professionalità e completezza. Di seguito un riepilogo degli step necessari per attuare il progetto:

- **Presentazione generale o introduttiva dell'azienda.** Una breve introduzione con dati storici fondamentali, lavorazioni, materiali, dimensioni e settori di specializzazione, crescita ed evoluzione aziendale. **Una breve carta di identità dell'azienda.** Il modo più efficace per farlo è attraverso un video breve, ma d'impatto, che comunichi efficacemente al visitatore il valore potenziale che quel fornitore può offrire.
- **Presentazione dei prodotti più significativi**, categorizzati in base al settore di utilizzo, materiale lavorato, dimensioni e lavorazioni.



- **Presentazione delle lavorazioni effettuate.** La tipologia di produzione e lavorazioni effettuate dall'azienda è l'elemento base per procedere alla valutazione ottimale di un partner. Chi visita lo stand deve trovare al suo interno una presentazione e descrizione dell'azienda espositrice chiara, efficace e ben documentata.
- **Presentazione dei macchinari e delle attrezzature.** Il visitatore, o cliente potenziale, deve poter valutare il potenziale produttivo dell'officina meccanica. Per questo, la presentazione dell'arsenale produttivo deve essere completa, e contenere informazioni chiare su marca e modello, anno, specifiche relative alla capacità produttiva, dimensioni del lavorato, strumenti, assi, etc.
- **Referenze produttive.** Commesse completate con successo, suddivise per settore, materiale, lavorazione e dimensioni. Se disponibili si possono includere testimonianze di clienti, anche video. L'obiettivo è dimostrare al meglio l'affidabilità dell'azienda.
- **Certificazione e qualità.** Attestati, procedure e strumenti relativi alla qualificazione delle lavorazioni. Tutto quello che può essere dimostrato con testi, foto e video, deve essere usato per valorizzare la qualità produttiva aziendale.
- **Presentazione del personale e delle competenze.** Un altro fattore fondamentale per valorizzare la propria azienda è costituito dal personale e dalle sue competenze ed esperienze. Questo elemento deve includere, idealmente, una lista con nomi (non cognomi), anzianità in azienda, mansione, specializzazione e competenze particolari. Aggiungere qualche video dei dipendenti più fedeli e significativi, potrebbe rappresentare un ulteriore differenziazione e un punto a favore nella promozione aziendale.
- **Brochure.** Si possono includere eventuali brochure da scaricare che riassumano o approfondiscano le informazioni, e che possano essere scaricate dopo la visita allo stand. Per gli espositori Premium è prevista la creazione di una Brochure aziendale se mancante.
- **Richiesta di contatto per ulteriori informazioni** (con tutti i contatti dell'azienda).
- **Logo e link al sito.**

3. L'iscrizione come espositore alla fiera digitale permanente di settore **DGItalMecShow**, **si paga solo una volta**, e costituisce un contributo alla promozione iniziale della fiera, dei padiglioni e degli stand. Inoltre, ogni nuova azienda viene promossa in primo piano a tutti i suoi clienti potenziali. **L'abbonamento è annuale**, e permette all'azienda di essere promossa settimanalmente su ogni canale possibile, presso il suo pubblico qualificato in Italia e, su richiesta, anche in Europa.



IMPEGNO RECIPROCO

Marketing Specialistico come promotore e organizzatore della fiera digitale **DGItalMecShow**, si impegna a pubblicare lo stand, come da progetto, e a promuovere la fiera e i padiglioni con i loro stand, a tutto il pubblico qualificato, mantenendo gli accordi indicati dal presente documento.

Il posizionamento dello stand nei padiglioni dipende dalla tipologia di stand e, inizialmente, dall'ordine di data di iscrizione. Successivamente la posizione dipenderà dal livello di visite e di feedback positivo dato allo stand. Gli stand meglio realizzati e gestiti con maggior cura dall'azienda cliente, meritano di essere posizionati in testa al padiglione.

L'espositore è tenuto a fornire il materiale richiesto e a dare seguito alle comunicazioni e richieste ricevute, con cortesia e professionalità.

La collaborazione reciproca e il rispetto delle comunicazioni sono fondamentali per il successo di questa iniziativa.

COPYRIGHT E PROPRIETÀ

I dati personali forniti dal cliente verranno utilizzati esclusivamente ai fini dell'esecuzione del presente contratto e per tutta la durata dello stesso.

L'interessato, secondo quanto previsto dall'art. 7 del dlgs 196/2003 può accedere ai propri dati, chiedendone l'aggiornamento, la rettificazione e la cancellazione.

I video e/o fotografie realizzate direttamente da Marketing Specialistico sono di proprietà del cliente e Marketing Specialistico ne tiene una copia solo come materiale di archivio.

Ai sensi dell'art. 98 della legge n. 633 del 22.aprile 1941, ed in conformità alla sentenza della Corte di Cassazione n. 4094 del 28.giugno 1980, i negativi e i prodotti originali (masters) si intendono di proprietà dell'autore, che si impegna a custodirli con diligenza, a non cederli o renderli disponibili a terzi.



RECESSIONE DEL CONTRATTO

Questo contratto è effettivo a decorrere dal momento della stipula e rimarrà valido fino a diversa comunicazione di una delle parti.

Nel caso il cliente voglia disdire il rinnovo del contratto dopo un anno, dovrà mandare una comunicazione scritta tramite mail a: amministrazione@marketingspecialistico.com almeno 4 settimane prima della scadenza.

ACCORDI COMMERCIALI E VARIE SOLUZIONI DI STAND

- **Iscrizione**, da saldare al momento della sottoscrizione: **600 € + IVA**
(costo una tantum)
- **Soluzione Basic**: allestimento dello stand con pubblicazione del materiale esistente:
da saldare al momento del completamento dell'allestimento **1.000 € + IVA**
(costo una tantum)
- **Soluzione Standard**: creazione brochure e montaggio video con materiale fornito dall'azienda: **1.600 € + IVA**
da saldare al momento del completamento dell'allestimento
(costo una tantum)
- **Soluzione Premium**: posizionati in testa al padiglione, creazione brochure e video ad hoc e giornata di riprese in azienda: **2.600 € + IVA**
da saldare al momento del completamento dell'allestimento
(costo una tantum)
- **Abbonamento annuale di promozione**:
Canone annuo, da saldare al completamento dello stand.
*Questa promozione comprende le seguenti azioni che stanno venendo portate avanti da Marketing Specialistico:
 - Lavoro sull'inserimento della fiera su specifiche parole chiave relative alle lavorazioni meccaniche, all'interno delle ricerche di Google.



- Invio di mail settimanali che promuovono la **DGItalMecShow** a più di 140.000 possibili clienti: dapprima in maniera più generale e, successivamente, più specifica, targettizzando il pubblico.
 - Creazione di un Blog interno alla fiera digitale, dedicato al settore delle lavorazioni meccaniche, per incanalare flusso e possibili clienti.
 - Coinvolgimento di Opinion Leader e Associazioni di categoria nella promozione della Fiera.
 - Creazione contenuti Social (Linkedin, Facebook e Instagram) sulla Fiera in modo da creare un flusso aggiornato di informazioni sulla DG Ital Mec Show e attirare nuovi visitatori.
 - Creazione di pubblicità mirata su Google, relativa al settore, indirizzata in Germania, Francia, Olanda, Belgio, Svizzera e Austria. **1.800 € + IVA**
- **Abbonamento annuale di promozione Plus:**
 Canone annuo uguale alla versione standard +
 - Promozione mirata al tuo stand e invio mensile di una mail dedicata alla promozione del tuo stand, indirizzata a più di 140.000 nominativi selezionati.
 - Creazione di un post mensile a pagamento, all'interno dei nostri social, pensato appositamente per promuovere il tuo stand virtuale.**3.600 € + IVA**

SOMMARIO DEI COSTI

Soluzione BASIC

Iscrizione 600 + Stand Basic 1.000 + Promozione annuale 1.800 = **3.400 €**

Soluzione STANDARD

Iscrizione 600 + Stand Standard 1.600 + Promozione annuale 1.800 = **4.000 €**

Soluzione PREMIUM

Iscrizione 600 + Stand Premium 2.600 + Promozione annuale 1.800 = **5.000 €**

Soluzione PREMIUM PLUS

Iscrizione 600 + Stand Premium 2.600 + Promozione annuale 3.600 = **6.800 €**



FIRME & MODALITÀ DI PAGAMENTO

PAGAMENTO TRAMITE BONIFICO:

**IBAN IT61F0200859600000106022698 - Marketing specialistico Srl
Unicredit Filiale di Negrar di Valpolicella (VR)**

Firme per accettazione

Data e luogo: _____

Timbro e firma cliente: _____

Dati per anagrafica cliente:

Ragione sociale	
Indirizzo	
Partita Iva	
Codice univoco	
Pec	
Telefono	
E-mail di riferimento	

