



GF srl
Ripa di Porta Ticinese, 39 Cap 20143 Milano (MI)
C.F. e P.I. 01930710478
Codice univoco: M5UXCR1
Pec: gf@casellapec.com

Contratto IMPACT COACHING

Dati del cliente/committente	
Società sdncidb arif	Con sede in dniovn
Indirizzo dcioncsin	Codice fiscale/PIVA diondwion
PEC dvnionvsdni	Email ndfko nd
Cellulare d ndfon	Codice univoco dwnv
Numero iscrizione al REA o al registro delle imprese vweiovnio	
In persona del suo legale rappresentante p.t.	
Signor./a. vndiovn	Nato a vweionwevon
Residente a ewnionviw	Indirizzo vwnioni

- Il prezzo totale di 40000 EUR + IVA sarà corrisposto con le seguenti modalità:
- Pagamento 1 di EUR 4.444,44 + IVA entro il 03/09/2024
- Pagamento 2 di EUR 4.444,44 + IVA entro il 03/10/2024
- Pagamento 3 di EUR 4.444,44 + IVA entro il 03/11/2024
- Pagamento 4 di EUR 4.444,44 + IVA entro il 03/12/2024
- Pagamento 5 di EUR 4.444,44 + IVA entro il 03/01/2025
- Pagamento 6 di EUR 4.444,44 + IVA entro il 03/02/2025
- Pagamento 7 di EUR 4.444,44 + IVA entro il 03/03/2025
- Pagamento 8 di EUR 4.445,00 + IVA entro il 30/04/2025
- Pagamento 9 di EUR 4.443,92 + IVA entro il 30/05/2025

Data 19/07/2024 Luogo sdvdvioj firma Cliente/Committente

ARIV RAM
MAW



GF srl
Ripa di Porta Ticinese, 39 Cap 20143 Milano (MI)
C.F. e P.I. 01930710478
Codice univoco: M5UXCR1
Pec: gf@casellapec.com

Sezione bonus eventuali:

✓ **BONUS #1 Accesso GRATIS al software Pyramid.io per 12 mesi a 1€** (Invece che 3.564€ + IVA al 19%) N.B.: Tale bonus deve essere attivato entro 7 giorni dalla firma del contratto (Questo software è di proprietà della SC Double Your Sales S.r.l.)

✓ **BONUS #2 Il Nuovo Training “Masterclass del Marketing Programmatico”**, completamente ricreato da zero da zero con le nuove strategie con Percorso di 6-8 settimane che include: Mindset; Produttività; Ricerca e Testing dell’Offerta; Lead Generation con Messaggio Programmatico; Vendita Prodotti o servizi alto costo; Generare Traffico con Facebook; Parte Tecnica **Nello specifico: IMPOSTAZIONE CAMPAGNE di marketing (movie funnel)** Per portare possibili clienti tramite inserzioni e pre-educarli alla offerta, per poi passarli ai commerciali; Per uso commerciali per velocizzare il processo di chiusura dei contatti che trovano in outbound! Cosa include: Creare Un’offerta che crea desiderio in clienti in target; Creare un messaggio che attira l'attenzione dei contatti in target; Creare il movie funnel (una struttura di campagna che ha inventato ed insegna Giacomo Freddi; Creazione sponsorizzate con lo stesso metodo di Giacomo Freddi; Sistema di marketing, che EDUCHERA' il cliente all'offerta

✓ **BONUS #3 Accesso per 12 mesi al Nuovo Training Marketing Programmatico “IMPACT” che includerà:** Come reclutare, in quale ordine e quando un team digital per gestire la parte marketing; Come reclutare, formare e gestire un team di agenti commerciali; Come impostare il sistema di automatizzazioni per ricevere lead e farli gestire dai commerciali, e come impostarlo con la fase di vendita **Cosa include il SISTEMA RECRUITING per commerciali / agenti:** Come funziona e come impostare passo-passo il sistema “Attrai-Commerciali” completamente automatico, e come implementarlo dalla A alla Z - traffico (CHIAVE), presentazione (CHIAVE), offerta... e cosa dire (e come) per farli lavorare al meglio delle loro possibilità; Impostazione Campagna "Attira-Filtra" Commerciali migliori; Impostazione Messaggio; Impostazione Video (il cosiddetto "Hiring-Movie"... ovvero la Chiave del Sistema); Impostazione delle Email; Impostazione delle Pagine ed Automatismi; Impostazione annuncio per indeed e Facebook per portare traffico; Impostazione delle interviste di Ulteriore Scrematura

✓ **BONUS #4 IMPACT SALES Formazione IPER-Dettagliata per i Commerciali sino alla scadenza contrattuale:** Sistema di Formazione e Onboarding di 3 settimane professionale per i venditori; test di valutazione per capire il livello di formazione; Cosa include il training per i commerciali: **PARTE 1.** Mindset, Concetti Generali, Come impostare tutto a livello tecnico (spiegato passo passo) **PARTE 2.** Varie strategie e tattiche per Come fare outbound (trovare contatti che non vengono dal marketing), come contattarli, come scaldare questi contatti, come portarli in trattativa di vendita. Perfetto per generare contatti



GF srl
Ripa di Porta Ticinese, 39 Cap 20143 Milano (MI)
C.F. e P.I. 01930710478
Codice univoco: M5UXCR1
Pec: gf@casellapec.com

caldi e portarli velocemente alla chiusura senza advertising online **PART 3**. Introduzione alla trattativa di vendita (mindset, tonalità, aspetto, attitudine, ambiente). Il processo in 57 punti per condurre la trattativa di vendita dall'inizio alla fine. **Cosa include il processo in 57 punti:** Cosa fare prima e dopo la call, come fare role play e simulazioni, training iper-dettagliato su cosa dire nei 57 punti dello script di vendita, tonalità, come chiedere soldi, come far fluire la persona durante la call, presentare offerta, trial close, tappeto rosso, "pressione senza pressione" ecc. Possibilità di formare e valutare **20 persone sino alla scadenza contrattuale**

✓ **BONUS #5 Campagna "Chiavi in Mano" creata dal punto di vista tecnico dal team della società GF Srl.** Il Cliente manda alla GF Srl, con gli appositi canali, il materiale (testi email e Pagine, e video) che ha creato studiando il programma; I tecnici della GF Srl creeranno e costruiranno il layout grafico di TUTTE le pagine della campagna del Cliente sull'account Pyramid.io del Cliente, inserendo i testi dallo stesso Cliente redatti e creati; Impostazione di tutti i collegamenti e sistemi di pagamento; Configurazione del sistema di newsletter ed Integrazione di Facebook (Installazione Pixel); Impostazione delle email del Cliente nel suo sistema di gestione newsletter (o autoresponder); Test del corretto funzionamento tecnico della campagna N.B.: Da attivare dietro esplicita richiesta entro e non oltre 180 giorni dalla firma del presente contratto **Valido: Per una delle campagne che vengono insegnate dentro alla Masterclass del Marketing Programmatico (Campagna "Riempi la Tanica" o "Movie Funnel")

Data __/__/__ Luogo _____ firma Cliente/Committente

ARIKUR RAN
MAW

Descrizione oggetto e prodotto:

Il Fornitore vende al Cliente, che accetta, il servizio on-line ed off-line comprensivo di Training registrati sul Marketing Programmatico per automatizzare e rendere più efficace l'apprendimento del Metodo; Risorse pronte e Procedure per velocizzare i risultati (Es: campagna Ascensionale/ Application in 30 min.); Chiamate di Gruppo Settimanali con Giacomo Freddi o uno dei suoi coach professionisti: Sessione di Domande e Risposte; Hot Seat - Revisione Esercizi; Indicazioni strategiche

Gruppo di Supporto Quotidiano da coach professionisti che operano nel campo reale (5 gg su 7) Revisioni di lavori ed esercizi; Indicazioni su Copywriting, Tecniche e Strategiche; Risposte a Domande quotidiane relative alle Call di Insegnamento; Feedback dagli altri utenti; Indicazioni strategiche; Chiamata Privata Iniziale "uno a uno" di 30 minuti con un coach di Giacomo Freddi per impostare il Percorso Personalizzato del Cliente di raggiungimento dei suoi Obiettivi; Il servizio di Coaching fornito al Cliente si presenta come un processo forte, efficace e globale volto allo sviluppo di conoscenze avanzate di internet marketing e business. L'attività di Coaching può essere impiegata per massimizzare i risultati di internet marketing nell'ambito di progetti di business online basati sulla vendita di infoprodotti, prodotti digitali, prodotti fisici e servizi di vario genere. Il Fornitore non è responsabile dei risultati conseguiti dal Cliente dato che questi dipendono da diversi fattori estranei agli aspetti didattici e consulenziali del Coaching, come ad esempio l'impegno, la costanza e il tempo profuso nell'applicazione degli insegnamenti ricevuti e in primis i parametri commerciali del mercato di riferimento nel quale il Cliente opera.

Durante il periodo di espletamento del Servizio di Coaching ci saranno uno o più eventi dal vivo. Il Cliente potrà partecipare, laddove vi rientri come indicato nella sezione bonus, se antecedenti la data di scadenza del Servizio. Nel caso in cui non possa partecipare a uno o più eventi dal vivo, non sarà possibile per il Cliente recuperarli partecipando a eventi organizzati dopo la data di scadenza del Servizio senza l'esplicito consenso del GF SRL. Il Cliente è infatti consapevole che l'organizzazione di tali eventi dal vivo richiede una programmazione fortemente anticipata per fare in modo che le risorse umane, logistiche e strumentali siano adeguatamente gestite dalla GF srl affinché l'evento soddisfi al meglio il Cliente. Per



GF srl

Ripa di Porta Ticinese, 39 Cap 20143 Milano (MI)

C.F. e P.I. 01930710478

Codice univoco: M5UXCR1

Pec: gf@casellapec.com

questi motivi il Cliente deve dare conferma di partecipazione almeno 40 giorni prima dell'evento e ha facoltà di cancellare la propria iscrizione allo stesso, entro e non oltre 25 giorni prima di ciascun evento/corso. Il Fornitore provvederà a prestare il Servizio al Cliente, con le modalità da questi scelte. Per esigenze di natura organizzativa e didattica, il Fornitore si riserva la facoltà di modificare le date e/o gli orari di erogazione dell'evento, di variare il programma o la sequenza degli argomenti dei corsi, di sostituire i formatori eventualmente indicati nell'Informativa con altri di analogo livello professionale; tali variazioni verranno comunicate al Cliente tramite posta elettronica o telefono, col maggior preavviso possibile consentito dalle circostanze. Al Cliente che ne faccia richiesta, fatte salve le diverse modalità imposte dai soggetti terzi presso cui i Corsi/Eventi risultino accreditati, al termine degli stessi il Fornitore rilascia un attestato di frequenza, a condizione che il partecipante sia risultato presente almeno al 90% delle ore complessive di durata dei Corsi/Eventi e che il Compenso sia stato regolarmente pagato. Il Fornitore si riserva i diritti creativi su tutti i materiali, dati e articoli simili originali, prodotti dalla sua società in relazione ai Servizi ai sensi del presente accordo. Tutti i servizi e software utilizzati dal Fornitore saranno in ogni momento di esclusiva proprietà del Fornitore e in nessun caso il Cliente avrà alcun interesse o diritto sul titolo di tali materiali o software. Il Cliente riconosce che il Fornitore può utilizzare e modificare materiali esistenti a beneficio del Cliente e che il Cliente non detiene alcun diritto su tali materiali.

Il contratto ha efficacia e durata di 12 mesi a far tempo dall'avviso di inizio lavori inviato che sarà comunicato dalla GF SRL e comunque non prima dell'avvenuto pagamento del 30% del prezzo pattuito. Il contratto non è soggetto a rinnovo tacito.



GF srl
Ripa di Porta Ticinese, 39 Cap 20143 Milano (MI)
C.F. e P.I. 01930710478
Codice univoco: M5UXCR1
Pec: gf@casellapec.com

Il sottoscritto dichiara:

• di aver ricevuto il Fascicolo informativo/ condizioni generali di contratto contenente la nota informativa (www.giacomofreddi.it/termini-e-condizioni-contratti), le Condizioni generali di contratto, di averle lette ed accettate da aversi qui per integralmente richiamate e trascritte e da ritenersi parte integrante e sostanziale del presente contratto di averle lette ed accettate, ai sensi e per gli effetti degli artt.1341 e 1342 del Codice Civile, l ed in particolare gli art. 2 “modalità di esecuzione”; 6 “obblighi del committente /cliente”; 7 “risoluzione del contratto”; 9 “Riservatezza”; 10 “patto di non concorrenza”; 11 “forza maggiore e limitazione di responsabilità”; 13 “utilizzo e pubblicazione risultati”; 14 “clausola risolutiva espressa”; 15 “clausola finale controversie e foro competente”.

Data 19/07/2024 Luogo sdvdvioj firma Cliente/Committente

ARIKUR RAM
MAW

Consenso al trattamento dei dati personali (Art.13 Dlgs 30 Giugno 2003 n.196) in favore di GF SRL Presa visione dell'informativa resa ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs n. 196 del 2003 per le finalità e con le modalità ivi illustrate, esprimo nei confronti delle società sopra citate, il mio consenso al trattamento dei dati personali, ivi compresi quelli sensibili.
Consenso

Consenso per informazioni commerciali e attività promozionali. Presa visione dell'informativa generale allegata, consento che i miei dati anagrafici siano utilizzati dalle Società e/o comunicati a terzi che svolgono attività commerciali e promozionali per finalità di marketing effettuate anche al telefono, ivi compreso l'invio di materiale illustrativo relativo ai servizi e ai prodotti commercializzati.
Consenso

Data 19/07/2024 Luogo sdvdvioj firma Cliente/Committente

ARIKUR RAM
MAW