

Presentazione dei Servizi annuali di Marketing
operativo e consulenza:

MARKETING PREMIUM

Sommario: Le attività del servizio “Marketing Premium”

- 1.** Analisi Iniziale
- 2.** Account dedicato
- 3.** Report
- 4.** Check point
- 5.** Seo e Local
- 6.** Gestione offerte
- 7.** PPC (Google Adwords)
- 8.** Metasearch
- 9.** Social Network
- 10.** Mail Marketing
- 11.** Lettura delle statistiche del sito
- 12.** Assistenza, formazione ed altri strumenti utili

Premessa: Perché il web marketing annuale

Il marketing non ha stagionalità

Il business, quando fatto bene, è un lavoro che non va mai in vacanza. Si può rispondere ad una mail anche dal lettino sulla spiaggia. Analogamente, si può rispondere alla chat di un proprio cliente anche alla sera, mentre parli con gli amici su Facebook.

Proprio per questo, per le infinite possibilità che gli strumenti moderni ci danno, è importante non spegnere mai l'interruttore del proprio marketing.

Che tu abbia un hotel annuale o stagionale, non fa differenza perché ci sono sempre dei vantaggi nello sviluppare annualmente il proprio marketing.

Se si lavora al proprio marketing tutto l'anno, nei periodi in cui si è meno impegnati in hotel, si ha più tempo per analizzare i dati attraverso i report e consultando le statistiche, capire meglio la bontà degli investimenti sostenuti e soprattutto PIANIFICARE come procedere, quali obiettivi inseguire e quali attività intraprendere.

Senza dimenticare che il marketing è un po' come la corsa campestre. Porta risultati nel LUNGO PERIODO a patto che si mantenga l'allenamento. Se ti alleni per due mesi e poi smetti per uno, non hai notato che quando riprendi sei punto e a capo?

Nel marketing le cose avvengono in maniera simile: devi lentamente costruire la tua immagine differenziata rispetto ai competitor, devi lentamente entrare nella testa dei tuoi potenziali clienti in target e se smetti per un po', vanificherai gli sforzi sostenuti fino a quel periodo. Anche se va detto che di certo, piuttosto che non fare nulla, va bene farlo anche "al momento".

Anche a livello tecnico (ma nei dettagli tecnici ci entriamo meglio a breve, quando ti spieghiamo tutte le attività che possono essere inserite nel piano strategico), ci sono aspetti per i quali sarebbe più produttivo e redditizio fare MARKETING tutto l'anno.

Per esempio la parte SEO deve essere monitorata mensilmente, seguendo la fluttuazione della tua visibilità in rete, così come sono da mantenere sempre alcune campagne PPC (pay per click su Google), come quelle a protezione del brand.

Per fortuna il marketing è una pianta sempreverde, che non perde mai le foglie. Ma come tutte le piante, va curata tutto l'anno, non può essere abbandonata a se stessa.

Ma vedrai che tutto ti ripagherà alla grande, Aristotele direbbe: *le radici del marketing sono amare, i frutti dolcissimi.*

La nostra attività sarà così sviluppata:

1. L'analisi iniziale

Ti conosciamo meglio per presentarti ai tuoi clienti in target

Ci sono hotel e hotel, destinazioni e destinazioni, vacanze e vacanze. Le persone si spostano per i motivi più disparati, hanno bisogni molto diversi tra loro e scelgono le proprie sistemazioni con criteri differenti.

Per questo, se il marketing vuole essere *una verità detta bene* e soprattutto se vuole fare breccia nel cuore del tuo potenziale cliente in target, deve essere un marketing coerente. Un marketing personalizzato costruito appositamente per te, in quel preciso momento storico.

Tutto questo, come capisci, si traduce in una necessaria quanto approfondita Analisi Iniziale, nella quale raccogliamo tutte le informazioni utili che ci permetteranno di pianificare l'insieme delle attività.

L'analisi e la redazione del piano di marketing annuale si possono dunque sintetizzare in questo modo:

- ✓ appuntamento (via Skype, telefonico o presso la nostra sede) dove capiremo tutti i punti di forza dell'hotel, le caratteristiche, i problemi da risolvere e le necessità della tua struttura.
In questa fase tratteremo l'identikit del tuo cliente in target e cercheremo la tua idea differenziante (rispetto ai tuoi competitor) per affascinarlo.
- ✓ le informazioni raccolte durante l'appuntamento, verranno trasferite ad ogni specialista del nostro team, che nel frattempo avrà studiato il tuo sito attraverso software professionali.

In base alle informazioni raccolte, lo specialista stilerà un piano PERSONALIZZATO per la tua realtà, per comunicare al meglio i tuoi punti di forza e intercettare e convertire gli utenti in target.
- ✓ con le varie attività stilate da ogni specialista, ti comporremo un PIANO di attività annuali, chiaro e dettagliato, per farti sapere cosa faremo e con quali scadenze.
- ✓ ti spiegheremo nel dettaglio il PIANO ANNUALE, motivando e argomentando le scelte e definendo gli obiettivi.

A quel punto, quando approverai il piano, avremo tutte le idee chiare, tutti insieme, su cosa fare, quando farlo e quale obiettivo inseguire.

Si tratta di un presupposto fondamentale, perché da questo momento tu potrai continuare a fare quello che sai fare meglio: occuparti del tuo hotel, mentre a tutto il resto penseremo noi. Sono attività che porteremo avanti OPERATIVAMENTE al posto tuo, e che ti spieghiamo nel dettaglio tra poco, descrivendo una per una le attività che possono essere incluse nel piano strategico, in base ai bisogni specifici del tuo hotel.

2. Account dedicato

“Ci vorrebbe un amico, qui per sempre al mio fianco...”

Per te la bellezza del marketing annuale che ti proponiamo, è quella di non dover fare niente. Non dover fare niente, non doversi ricordare di niente, e potersi occupare solo del proprio hotel, sapendo che un team di esperti dei vari settori ti sta seguendo, sta analizzando i dati per conseguire gli obiettivi prefissati.

Questo come si traduce, operativamente?

Verrai seguito dal tuo account dedicato, un consulente personale, se non vogliamo chiamarlo un vero e proprio *amico* (come ci piacerebbe diventare nel tempo e come già siamo, per fortuna, per tanti hotel che lavorano con noi da anni, in tutta Italia).

È il tuo account dedicato che si ricorda di te, e non il contrario. Due volte al mese ti chiama per verificare che il tutto stia procedendo nel miglior modo possibile. In quel momento gli puoi dire cosa sta andando bene e quali eventuali difficoltà ancora perdurano.

Il consulente a quel punto trasferirà le informazioni ai vari specialisti per eventuali aggiustamenti e controlli in corsa e rimane per tutto l'anno il tuo punto di riferimento, inoltre potrà darti consigli che gravitano attorno al nostro lavoro operativo, per esempio, se il Booking Engine non è performante o se c'è una novità importante da implementare eccetera.

3. Report

Riceverai report periodici con la presentazione dei dati raccolti

Sottoscrivendo un servizio di web marketing annuale, durante l'anno riceverai dei resoconti su come stanno andando le cose:

- ✓ ti inviamo report periodici con i dati delle singole attività svolte
- ✓ per ogni campagna PPC o FB ADS o newsletter, di volta in volta, riceverai un report con i soldi spesi, i click ricevuti, le entrate e-commerce generate (in base all'attività e alla presenza del collegamento tra il tuo Booking Engine e le tue statistiche)
- ✓ ogni report è costruito per essere facilmente comprensibile da chiunque
- ✓ vengono evidenziati i dati più importanti e confrontati con l'andamento degli anni precedenti

Grazie ai report avremo ancora più chiare le idee e li potremo valutare tutti insieme durante i CHECK POINT o i momenti che questo servizio prevede per poter modificare il piano marketing, pianificato proprio nell'analisi iniziale.

4. Check point

Il momento per rimodulare il piano

Un'altra delle cose belle (o bellissime) del marketing, quando lo fai su internet, è che possiamo VALUTARLO NEL DETTAGLIO.

Non solo valutarlo nel dettaglio, ma anche modificare il piano, aggiustare il tiro.

PREMESSA: tutto quello che si pensa inizialmente, lo si pensa per un motivo preciso. Tutto quello che si pianifica, lo si pianifica usando strumenti professionali e l'esperienza di anni e anni lavorando spalla a spalla con hotel di tutta Italia. I consigli che ricevi sono consigli di specialisti.

Ma se nonostante questo, qualche sfumatura può essere migliorata, benissimo: la miglioreremo. Come si fa?

Durante lo svolgimento del servizio di web marketing annuale prevediamo 2 momenti di grande confronto, che chiamiamo check point, nei quali, se hai piacere, ci diamo appuntamento fisico qui in sede oppure telefonico o via Skype.

- ✓ dopo 4 mesi dall'inizio delle attività
- ✓ dopo 8 mesi dall'inizio delle attività

cioè quando avremo una significativa mole di dati raccolti per fare delle analisi e tracciare dei primi bilanci. Durante i check point riguardiamo insieme il piano stilato all'inizio per confermarlo o valutare interventi in base al bisogno o alle varie performance delle attività svolte.

Sono momenti importanti, perché permettono al tuo marketing di essere veramente l'abito su misura costruito per te.

Non solo è fatto su misura dall'inizio, ma è previsto il controllo in corso d'opera e sono già inclusi gli eventuali interventi di perfezionamento.

Alla fine del servizio, naturalmente, facciamo un resoconto finale, quando avremo i dati di tutta la stagione e potremo fare un report complessivo, MISURANDO la totalità delle azioni del tuo marketing e potendo stabilire cosa ha reso di più e cosa di meno.

L'anno successivo potrai partire con il marketing da queste importanti informazioni, raccolte durante tutto un anno di osservazione e così, anno dopo anno, avrai una macchina sempre più potente, sempre più performante, sempre più adatta alla tua realtà.

Elenco delle Attività Operative che possono essere comprese...

[non necessariamente tutte: studiamo la sinfonia del tuo marketing suonando gli strumenti giusti in base agli obiettivi, non per forza tutti]

5. Seo e Local

Attività per il posizionamento organico su Google

Probabilmente avrai sentito spesso parlare della SEO, cioè la *Search Engine Optimization*, l'ottimizzazione sui motori di ricerca (Google).

All'interno di un PIANO STRATEGICO di web marketing annuale, solitamente prevediamo una parte SEO.

QUELLO CHE FACCIAMO NOI:

- ✓ **Seo Audit**

Risolviamo le eventuali incongruenze del codice del tuo sito Web, tenendo anche in considerazione gli ultimi aggiornamenti dell'algoritmo di ranking di Google

- ✓ **Aumento dei contenuti testuali**

Realizzazione di nuove pagine sul sito ufficiale dell'hotel, con contenuti originali e ottimizzati per i motori di ricerca per aumentare il traffico in ingresso. In questa fase ci possono anche essere delle modifiche e degli aggiornamenti al sito attuale per migliorarne le performance

- ✓ **Article Marketing**

Realizzazione di articoli e loro pubblicazione blog e siti di carattere turistico, per aumentare link in ingresso al tuo sito

- ✓ **Google Search Console**

Attraverso la Search Console di Google, strumento professionale, verifichiamo la presenza di eventuali errori 404 del sito (pagine indicizzate ma non più reperibili) e li correggiamo. Valutiamo e correggiamo eventuali problemi di scansione Google e aggiorniamo la sitemap del sito per favorire una corretta indicizzazione

- ✓ **Integrazione microformati**

Integriamo i microformati, che permettono a Google di individuare più velocemente i dati presenti sul sito Web (dati anagrafici, localizzazione, promozioni, eccetera), favorendo una migliore considerazione del sito sui risultati di ricerca.

✓ **Comparazione dei backlink**

Togliamo anzitutto i link “tossici” che puntano al tuo sito e che non piacciono a Google. Secondariamente studiamo la concorrenza, vediamo che link hanno, e cerchiamo di prenderli anche noi, per il tuo sito, o in alternativa di prenderne altri. In questo frangente, ci occuperemo anche di analizzare altri siti web che emergono come potenziali competitor.

✓ **Google Local**

Ottimizzazione della tua scheda local, per renderti più visibile su Google Maps, con informazioni più dettagliate per aumentare il tuo contatto con l'utente

Quello che devi fare tu:

darci feedback e inoltrarci i codici che ti manda Google per attivare Google My Business, se necessario.

6. Gestione offerte

Realizziamo le tue offerte cercando il miglior posizionamento su Google

Ti sei mai chiesto come l'utente arriva a conoscerti? Come arriva a visitare il tuo sito? Quelle che noi chiamiamo “offerte” sono uno strumento molto, molto interessante, da questo punto di vista.

In base ai periodi che ti serve spingere di più, perché storicamente fai fatica a riempire l'hotel, in base al tuo target di riferimento, studiamo quali temi sono più cercati dagli utenti e per questi temi creiamo delle offerte con l'obiettivo di aumentare le visite al sito di utenti in target, interessati a quel tipo di tema.

Facciamo un esempio.

Se sei un hotel di montagna, potrebbe interessarti un'offerta a tema “settimana bianca”, che si posizioni in prima pagina di Google quando la gente cerca “offerte settimana bianca”, vero?

Analogamente se sei un hotel della Riviera Romagnola, potrebbe interessarti posizionarti in prima pagina quando un utente cerca “offerte famiglie rimini” eccetera.

QUELLO CHE FACCIAMO NOI:

✓ **Studio delle parole chiave**

Per ogni tema attorno al quale sviluppiamo ogni tua offerta, studiamo le varie parole chiave, per

aumentare il più possibile il bacino di utenti che atterreranno sul tuo sito

✓ Scrittura dell'offerta per il sito

Scriviamo materialmente noi ogni testo che verrà pubblicato per indicizzare le tue offerte. Lo scriviamo noi, con le informazioni commerciali che ci dai tu (periodi di validità, servizi inclusi, eventuale prezzo di partenza, eventuali condizioni di prenotazione o restrizioni), perché adottiamo una scrittura PERSUASIVA, che deve seguire due obiettivi: non solo quello di posizionarsi su Google, ma anche quello di invitare l'utente all'azione (prenotare dal tuo sito).

✓ Scrittura dell'offerta per il portale ItaliaABC

Per ogni offerta che pubblichiamo sul tuo sito, ne scriviamo un'altra, diversa e con altre parole chiave, da pubblicare sul nostro portale storico turistico ItaliaABC, che gode di una grande considerazione da parte di Google.

Nell'offerta che pubblichiamo su ItaliaABC, inseriamo un link che rimanda all'offerta del sito, per convogliare tutto il traffico degli utenti sul tuo sito ufficiale e per favorire il posizionamento dell'offerta del tuo sito.

✓ Scrittura dell'articolo per il blog

Per ogni offerta che pubblichiamo sul tuo sito, scriviamo anche un articolo da pubblicare su un blog turistico, in cui recensiamo il tuo hotel, e spieghiamo i motivi per i quali prenotare quell'offerta. Anche questa attività serve a portare altro traffico al tuo sito e a rafforzare ulteriormente il posizionamento della tua offerta.

✓ Caricamento online

Non dovrai fare niente, perché dopo che avremo scritto tutto, ci penseremo noi a caricare online l'offerta del sito, la variante su ItaliaABC e l'articolo sul migliore blog turistico, badando a non usare sempre gli stessi blog per farti avere link in ingresso da fonti diverse, una cosa di cui beneficia tutto il tuo sito.

✓ Impaginazione performante/landing

Quando carichiamo ogni offerta sul tuo sito, usiamo le opportune conoscenze tecniche per fare in modo che non sia soltanto bella graficamente, ma che abbia un'impostazione volta alla conversione dell'utente.

Per questo ogni offerta si presta alla perfezione anche come PAGINA DI ATTERRAGGIO (landing page) delle varie campagne a pagamento (PPC su Google o FB ADS) che si possono fare.

✓ Tracciamento e monitoraggio avanzato

Per ogni offerta impostiamo il corretto tracciamento delle conversioni così dalle tue statistiche possiamo capire il comportamento degli utenti e possiamo dirti quanto hanno reso le tue offerte.

✓ Mappe di calore e CRO

La *Conversion Rate Optimization*, cioè l'ottimizzazione della percentuale delle conversioni, è la disciplina che studia il modo di migliorare costantemente le tue pagine.

Rende di più un pulsante verde o uno rosso? Meglio una scritta più grande o due scritte più piccole? Nel web marketing sono tutte domande a cui è impossibile rispondere a priori, VA PROVATO. E noi proviamo.

Noi proviamo, testiamo, con strumenti professionali usiamo le mappe di calore (vediamo dove gli utenti si sono soffermati, dove hanno cliccato, fino a che punto della pagina sono arrivati a leggere) e prendiamo le decisioni di conseguenza.

QUELLO CHE DEVI FARE TU:

solo darci i servizi che includi nelle offerte e un prezzo di partenza (facoltativo) da comunicare all'utente. Se vuoi fare anche la versione in lingua, mandarci le relative traduzioni oppure possiamo prendere accordi per farle fare ai nostri fornitori.

7. PPC (Google Adwords)

Pay per Click, ottimo metodo per intercettare la domanda CONSAPEVOLE

Il Pay per Click (PPC) su Google è uno strumento molto interessante per intercettare la domanda consapevole, cioè per intercettare un utente che SA GIÀ cosa sta cercando.

Non solo ultimo minuto - sfatiamo un mito.

A volte si ricorre al Pay per Click per cercare di "piazzare" le ultime camere, o in qualche caso particolare: magari un gruppo ha disdetto a 20 giorni dall'arrivo o sono successe altre cose.

A volte si attiva una campagna per un bisogno momentaneo, con l'intento e la speranza di stopparla di lì a poco tempo.

Il pay per click può essere uno strumento importante per bisogni del momento, anche abbastanza sotto data, ma questo NON VUOLE DIRE CHE SIA SOLTANTO DA USARSI ALL'ULTIMO MINUTO, anzi!

Ci sono campagne che portano risultati nel tempo ed altre che è consigliabile tenere sempre attive, come per esempio le campagne PPC BRAND NAME.

PPC Brand Name - la protezione del proprio nome

Quando hai una buona "brand awareness" (conoscenza del marchio), ossia quando il tuo nome si conosce, può capitare che un utente voglia proprio cercare te.

Allora digita il tuo nome su Google per finire sul tuo sito e per contattarti o prenotare direttamente.

Però in questi casi, se non hai comprato la parola chiave contenente il tuo nome, rischi di essere sovrastato nei risultati di ricerca dalle grandi OTA come Booking.com, che avendo ingenti budget di investimento, comprano le parole chiave contenenti i nomi degli hotel, così se l'utente prenota da loro, poi tu dovrai loro riconoscere la relativa commissione.

Per questo nel mondo del PPC è importante tenere sempre attiva questa campagna particolare, che compra la parola chiave contenente il tuo nome, per fare in modo che il tuo sito sia il primo risultato che vede chi su Google sta cercando proprio te.

QUELLO CHE FACCIAMO NOI:

✓ Creazione e configurazione dell'account Google

Essendo partner di Google, di norma in questa fase riceviamo un buono sconto, che varia in base alle promozioni attive in quel periodo, di cui tu puoi dunque beneficiare per le prime campagne

✓ Impostazione delle campagne PPC in base ai tuoi bisogni

Ci sono due diverse tipologie di campagne che possiamo fare per te:

- *campagne "di ricerca"*: quelle tradizionali dove il tuo annuncio compare nei risultati di Google quando un utente cerca una determinata parola chiave, per esempio "hotel 3 stelle a Madonna di Campiglio".

- *campagne "display"*: si tratta di un banner grafico che linka al tuo sito e che compare sui siti che scegliamo. Possono essere siti di interesse del tuo target oppure possiamo mostrare dei banner grafici a chi ha già visitato il tuo sito per "rincorrerlo" e ricordargli di te. In gergo questo si chiama REMARKETING. La grafica del banner è personalizzata, così come lo stile della comunicazione, che rispecchia la stessa del tuo sito.

Se fai da solo una campagna PPC, rischi di pagare per delle parole chiave che non ti servono. Invece con noi non dovrai pensare a niente, perché ci occupiamo di tutto:

- ✓ Analisi delle parole chiave più adatte al tuo caso
- ✓ Ideazione dell'opportuna landing page (pagina di atterraggio), se necessaria.
- ✓ Ottimizzazione delle campagne per massimizzare i click ottenuti e le conversioni con il budget a disposizione
- ✓ Aggiunta ed eliminazione di parole chiave in base all'andamento della campagna
- ✓ Adeguamento delle offerte per click a seconda della posizione e della capacità di conversione di una parola chiave

QUELLO CHE DEVI FARE TU:

pagare le parole chiave a Google (caricare il budget sulla carta di credito).

8. Metasearch e prenotazioni dirette dal sito

Come aumentare il più possibile le vendite delle camere dal canale del tuo sito



Per Metasearch si intendono quei motori di ricerca che comparano diverse strutture e offrono all'utente, all'interno di un portale, la possibilità di vedere vari hotel e scegliere il suo preferito.

Per esempio possiamo parlare di Metasearch riferendoci a Trivago, TripConnect di Tripadvisor, o a Google HPA (Google Hotel Price Ads).

La cosa migliore per il tuo hotel è ESSERE PRESENTE su questi portali ed avere il collegamento diretto con il tuo Booking Engine: deve cioè essere possibile per l'utente vederti sul portale del Metasearch e prenotare da lì, collegandosi però direttamente al tuo Booking Engine.

Tutto questo è possibile con il nostro aiuto e la consulenza dei nostri esperti.

Ricorda però che molto dipende dal fornitore che hai scelto per il tuo Booking Engine, perché esistono precisi accordi commerciali tra i Metasearch e le aziende fornitrici di Booking Engine.

QUELLO CHE FACCIAMO NOI:

- ✓ ti diciamo subito se il tuo attuale fornitore di Booking Engine va bene per essere presente sui vari Metasearch
- ✓ per quei Metasearch che lo consentono (ad esempio TripConnect), ti creiamo direttamente la campagna e la monitoriamo
- ✓ per quei Metasearch che non consentono direttamente a noi di creare la campagna, ma solo al fornitore del tuo Booking Engine, curiamo il successivo monitoraggio

QUELLO CHE DEVI FARE TU:

interfacciarti, quando necessario, con i tuoi fornitori del Booking Engine

9. SOCIAL NETWORK -

Realizziamo e monitoriamo le tue campagne su Facebook e Instagram

Facebook non è solo uno strumento per restare in contatto con i tuoi amici, ma anche e soprattutto con i tuoi clienti.

Ti permette di creare e alimentare l'interazione con i tuoi ospiti, di fidelizzarli, di farli sentire accolti anche quando sono a casa loro, anche prima che arrivino, anche dopo che sono stati nel tuo hotel.

Si rivela inoltre uno strumento eccezionale per intercettare la DOMANDA LATENTE, cioè per stimolare un bisogno all'utente che ancora non sapeva esattamente di avere.

Immagina un utente che sta guardando Facebook nel suo tempo libero e "incappa" in un tuo annuncio in cui gli fai capire i punti di forza del tuo hotel, della tua destinazione e, in poche parole, GLI FAI VENIRE VOGLIA di fare una vacanza da te.

Oltre a questo aspetto, davvero importante per attirare verso di sé un flusso costante di clienti in target, grazie ai numerosi formati pubblicitari disponibili oggi su Facebook, possiamo implementare strategie mirate al raggiungimento di obiettivi specifici:

- ✓ Aumentare la Brand Awareness, la percezione del marchio/nome del tuo hotel
- ✓ Stimolare le interazioni dei fan con i contenuti della pagina Facebook del tuo hotel
- ✓ Portare traffico al sito ufficiale dell'hotel
- ✓ Stimolare la richiesta informazioni e le prenotazioni dirette
- ✓ Proporre offerte e coupon
- ✓ Raccogliere contatti profilati per aumentare il database per successive attività di mail marketing mirato e performante

Gli strumenti di Facebook sono in continua evoluzione e questo ci permette di PERFEZIONARE SEMPRE DI PIÙ il messaggio ed il target di riferimento, in modo da ottimizzare il budget investito.

QUELLO CHE FACCIAMO NOI:

- ✓ **Studio dati**
Analisi e ricerca dei segmenti da raggiungere in rapporto all'utenza attiva per le campagne da impostare, attraverso lo studio delle informazioni che hai fornito, dei tuoi obiettivi, dei contenuti del tuo sito, dell'analisi del pubblico da raggiungere grazie agli strumenti messi a disposizione da Facebook
- ✓ **Pannello di gestione**
Attivazione campagne concordate e configurazione del pannello di controllo di Fb Ads, tramite il Business Manager di Network Service (social@network-service.it).

Presa in carico della pagina Facebook (per fare questo sarà necessaria un'abilitazione preventiva da parte tua)

Creazione all'interno del Business Manager di un account pubblicitario specifico per l'hotel (per fare questo sarà necessario comunicare un metodo di pagamento su cui addebitare gli importi delle campagne)

✓ **Campagne ADS**

Campagne pubblicitarie su Facebook, da utilizzare nell'anno contrattuale, budget escluso. Le campagne possono essere di diversi tipi: post sponsorizzato, click al sito, raccolta lead, coupon, brand awareness, instagram ads, visualizzazioni video, geolocalizzazione

✓ **Landing Page**

Ideazione dell'opportuna landing page (pagina di atterraggio), se necessaria

✓ **Ottimizzazione campagne**

Ottimizzazione delle campagne per massimizzare i risultati con il budget a disposizione, con aggiunta ed eliminazione di fasce di target ed A/B test sulle grafiche proposte

✓ **Guida operativa**

Ti forniamo anche una guida con le funzionalità e le strategie più importanti per gestire al meglio la tua pagina Facebook aziendale, utilizzare al meglio gli strumenti social, guadagnare e coinvolgere i fan, realizzare un piano per pubblicare al meglio i contenuti sulla pagina e realizzare contenuti promozionali per promuovere le offerte e raggiungere gli obiettivi di marketing

Instagram, altre opportunità

A seconda del formato selezionato e del target di riferimento per ogni singola campagna, le campagne pubblicitarie su Facebook verranno attivate anche su Instagram, altro canale fondamentale all'interno di una corretta STRATEGIA DI SOCIAL MEDIA MARKETING.

QUELLO CHE DEVI FARE TU:

darci feedback per concordare le varie attività, scrivere i post sulla pagina Facebook (ti forniamo anche un vademecum per saperli scrivere al meglio)

10. MAIL MARKETING

Realizziamo e inviamo le newsletter per il tuo hotel

L'email marketing è uno strumento molto utile per avere una **RELAZIONE PERSONALE** con i tuoi clienti e può portare numerosi vantaggi per il tuo hotel.

Come tutte le relazioni, però, deve esserci un **RAPPORTO DI FIDUCIA** alla base, e bisogna lavorarci costantemente per fare in modo che duri nel tempo.

Nelle attività che possiamo comprendere tra quelle di un **PIANO STRATEGICO** annuale (in base ai tuoi bisogni e per raggiungere i tuoi obiettivi), ci sono anche quelle che ti fanno costruire una relazione personale con i tuoi clienti per ricavarne importanti vantaggi.

QUELLO CHE FACCIAMO NOI:

- ✓ facciamo in modo che tu sia un mittente di fiducia (le tue newsletter non devono finire nella cartella SPAM)
- ✓ costruiamo un database di contatti di qualità
- ✓ pensiamo a lungo termine, lavorando sulla fidelizzazione
- ✓ stabiliamo in quali momenti inviare le newsletter, su quali temi, a quali liste di tuoi contatti
- ✓ scriviamo il messaggio
- ✓ impaginiamo la newsletter
- ✓ creiamo, l'opportuna landing page (pagina di atterraggio), se necessaria
- ✓ ti inviamo un **REPORT** alla fine di ogni invio per conoscere i dati: quante persone hanno letto la tua newsletter, quante l'hanno aperta, quante hanno cliccato. Capirai velocemente e facilmente come sono andate le cose

QUELLO CHE DEVI FARE TU:

per tutto questo **NON TI È RICHIESTA NESSUNA CONOSCENZA TECNICA**, non è richiesto il tuo prezioso tempo se non nella misura dei necessari confronti tra di noi, per valutare e approvare la newsletter prima che venga inviata.

Ci sono solamente alcune cose tecniche da sapere preliminarmente:

- ✓ prepariamo 2 modelli grafici, inserendo fotografie, logo e riferimenti dell'hotel. Nel corso dei vari invii delle newsletter, useremo l'uno o l'altro modello, come impostazione di base
- ✓ dovrai fornirci prima dell'inizio dei lavori il logo dell'azienda, eventuali foto da inserire e le liste dei contatti da importare
- ✓ Il numero massimo di liste da importare è 5, per 15.000 contatti totali, da fornire in un formato informatico adatto all'importazione.

Le liste devono essere pulite, ovvero è necessario avere le autorizzazioni scritte per l'invio di proposte commerciali ai contatti. Infatti, se il sistema dovesse riscontrare problematiche tecniche legate a contatti non autorizzati, l'invio verrà bloccato e la lista cancellata.

- ✓ Il servizio prevede l'invio di tutte le newsletter entro 1 anno al massimo dall'accettazione del contratto. Oltre un anno non si avrà possibilità di effettuare gli invii.
L'invio di una newsletter si intende verso 15.000 contatti al massimo; per l'invio verso ulteriori destinatari verrà conteggiata una nuova newsletter.
- ✓ Agli invii provvederanno i nostri tecnici, tu non avrai accesso al software di gestione.
L'invio verrà effettuato tramite software di terze parti.

11. Lettura delle statistiche del sito

I numeri che contano escludono i "secondo me"

Abbiamo messo la lettura delle statistiche del sito quasi alla fine di questo nostro documento, ma di certo non è la cosa meno importante, al contrario!

L'abbiamo messa alla fine solo per dirti che dopo tutto questo che facciamo, sarebbe un vero peccato non poter capire come siano andate le cose, questo per noi è un punto fondamentale, diciamo pure sacro!

Nel web marketing, a differenza della pubblicità *di una volta*, quando si affiggevano manifesti o distribuivano volantini, ogni azione può e deve essere MISURATA.

QUELLO CHE FACCIAMO NOI:

configurazione avanzata delle statistiche del tuo sito

- ✓ verifichiamo il collegamento delle tue statistiche al booking engine, così riesci anche a sapere proprio in termini di euro (€!) quanto hai incassato dalle attività
- ✓ se manca il collegamento, ti diamo le informazioni necessarie per interfacciarti con i tuoi fornitori del Booking Engine e richiederlo

QUELLO CHE DEVI FARE TU:

darci solamente feedback

12. Assistenza, formazione ed altri strumenti utili

Durante il servizio di web marketing annuale ti diamo assistenza e formazione, fornendoti preziosi strumenti.

QUELLO CHE FACCIAMO NOI:

- ✓ possiamo concordare ore di formazione in base ai vari ambiti del web marketing
- ✓ ti forniamo un vademecum per favorire la raccolta delle recensioni su Tripadvisor
- ✓ ti forniamo un vademecum per la corretta cura della tua Pagina Facebook e per la scrittura dei post

QUELLO CHE DEVI FARE TU:

metterci solamente il tuo entusiasmo ☺

CONCLUSIONI:

Se hai letto tutto siamo sicuri ti renderai conto da solo che fare tutte le attività in maniera organica (così come devono essere fatte per avere risultati) richiede tanto lavoro e la forte specializzazione di un team.

Una sola persona non potrà mai ricoprire tutte le seguenti attività anche attraverso un buon “fai da te”, dunque trovare una persona specializzata in tutte queste complesse discipline è praticamente impossibile e a te COSTEREBBE IL DOPPIO.

Con il “**MARKETING PREMIUM**” puoi invece assumere un team “in esterna”, che diventa il tuo Partner Web, aspetto di fondamentale importanza per la tua attività, che come tutte le aziende dovrebbe avere un sistema “non stop” di acquisizione clienti.

Il tuo Marketing non ha stagionalità, anche se far qualcosa è sempre meglio di niente (a patto che si misurino i ritorni). L'enorme VANTAGGIO di avere il “Marketing Premium” annuale è la continuità, la pianificazione, l'ottimizzazione delle campagne, i Check Point dove rimodulare il piano in base alle performance, un account dedicato e i famosi test delle campagne che costantemente faremo proprio per rendere il tuo Marketing, giorno dopo giorno, il più performante possibile.

OFFERTA / CONTRATTO (la presente offerta è valida per 30 giorni dalla data di invio)

	Descrizione Servizi	Q.ta	Prezzo di Listino	Totale
<input type="checkbox"/>	MARKETING PREMIUM 160 ore (12 mesi) Analisi Iniziale Account dedicato Report Check point (revisione piano) <u>Può comprendere:</u> Seo e Local Gestione offerte PPC (Google Adwords) Metasearch Social Network (ads facebook) Mail Marketing Lettura delle statistiche del sito Assistenza, formazione ed altri strumenti utili	1,00	13,600,00	13.600,00
<input type="checkbox"/>	MARKETING PREMIUM 110 ore (12 mesi) Analisi Iniziale Account dedicato Report Check point (revisione piano) <u>Può comprendere:</u> Seo e Local Gestione offerte PPC (Google Adwords) Metasearch Social Network (ads facebook) Mail Marketing Lettura delle statistiche del sito Assistenza, formazione ed altri strumenti utili	1,00	9.350,00	9.350,00

N.B. Gli importi di cui sopra non comprendono gli eventuali Budget da destinare a Google Adwords e Facebook ADS.

Condizioni di Pagamento:

Marketing Premium 160: 4 rate trimestrali anticipate da 3.400,00 Euro + IVA cadauna (durata 12 mesi)

Marketing Premium 110: 4 rate trimestrali anticipate da 2.337,50 Euro + IVA cadauna (durata 12 mesi)

I lavori saranno avviati all'inizio del mese definito da Network Service srl e accettato dal cliente.

La prima fattura della prima rata sarà emessa nel mese in cui inizieranno i lavori; le fatture successive trimestralmente, pagamenti tramite RIBA.

MESE INIZIO LAVORI: _____/201__

DATI CLIENTE:

Nome Struttura _____ Indirizzo: _____

CAP _____ Città _____ Prov _____

Tel _____ Fax _____ E-mail _____

Nome Referente e telefono diretto _____

Dominio sito internet: _____ Cod. operatore: _____

DATI FATTURAZIONE:

Ragione Sociale _____ Indirizzo _____

Cap _____ Città _____ Prov _____

Telefono _____ Fax _____

P.Iva _____ Codice Fiscale _____

Banca d'appoggio: _____

IBAN _____ ABI _____ CAB _____

Data Accettazione

Timbro e Firma

Condizioni Generali di Contratto

ART. 1). "PREMESSE": Le premesse e gli allegati formano parte integrante e sostanziale del presente contratto. Le condizioni generali di contratto disciplinano –unitamente alle condizioni particolari di cui alla proposta contrattuale - i servizi meglio specificati nell'allegato.

Art. 2). "DEFINIZIONI": I termini citati in premessa e negli allegati sono utilizzati in questo contratto con lo specifico significato ad essi rispettivamente attribuito. Tutti i termini ed i concetti tecnici ed informatici utilizzati nel presente contratto s'intendono noti alle parti.

ART. 3). "OGGETTO DEL CONTRATTO": Il presente contratto si intende stipulato tra la Società Network Service s.r.l., con sede in Rimini, Via Valentini n. 11 (per brevità anche Società) ed il cliente indicato sul fronte del presente modulo contrattuale. Le parti intendono per oggetto del contratto la realizzazione e la fornitura dei servizi indicati nella proposta contrattuale.

ART. 4). "CONCLUSIONE DEL CONTRATTO": 4.1). Il contratto si intende concluso nel momento in cui pervenga alla Società l'accettazione della proposta di cui alle condizioni particolari di contratto debitamente compilata e sottoscritta dal cliente. Detta accettazione della proposta contrattuale s'intenderà correttamente inviata alla Società tramite e-mail con estensione network-service.it ovvero a mezzo telefax. 4.2). Il cliente garantisce che le informazioni personali indicate nella proposta contrattuale sono aggiornate, complete e veritiere. Il cliente si impegna altresì a comunicare tempestivamente eventuali variazioni dei propri dati affinché questi siano costantemente aggiornati completi e veritieri. 4.3). Il cliente concorda e conviene che – qualora la Società venisse a conoscenza che le informazioni fornite siano false, inaccurate, non attuali o incomplete – la Società potrà avvalersi del diritto di cui all'art. 17 (risoluzione del contratto), oltre alla sospensione del servizio. 4.4). Il cliente dichiara di avere le conoscenze tecniche di base per utilizzare il servizio richiesto.

ART. 5). "MODALITÀ DI REALIZZAZIONE E FORNITURA DEI SERVIZI": Le parti danno atto che la realizzazione e la fornitura dei Servizi oggetto del contratto presuppongono la collaborazione del Cliente nel fornire dati, materiali (informativi, fotografici, etc.) ed informazioni (auth code per trasferimento dominio ecc.) alla Società, in difetto dei quali questa ultima non potrà adempiere ai propri obblighi derivanti dal presente contratto. La Società sarà pertanto liberata da ogni obbligazione e responsabilità derivante dal presente contratto decorsi 30 (trenta) giorni dalla formale richiesta scritta (anche tramite e-mail) al Cliente di collaborazione e fornitura dei materiali necessari per lo svolgimento delle prestazioni oggetto del presente contratto. Il Cliente sarà, in ogni caso obbligato al pagamento del corrispettivo concordato per il medesimo contratto. La società si obbliga, ad avvenuto ricevimento della documentazione testuale e grafica da parte del cliente, a far pervenire un'unica bozza relativa alla parte grafica e alla parte testuale. Ogni eventuale richiesta di modifica e/o integrazione della suddetta bozza dovrà essere tempestivamente inviata dal Cliente alla Società con un'unica comunicazione. Le richieste di modifica e di aggiornamento da parte del Cliente successive a quelle relative alla prima bozza saranno contabilizzate mediante approvazione di un ulteriore preventivo. Il Cliente avrà altresì accesso alla propria area riservata per la modifica e l'aggiornamento dei dati e dei contenuti, se previsti in contratto. I dati per l'accesso all'area riservata si devono considerare strettamente personali e non divulgabili in alcun modo a soggetti diversi dal Cliente ovvero utilizzati per scopi diversi da quelli impressi dalla Società. Il Cliente è esclusivamente responsabile della loro conservazione e divulgazione a terzi, senza responsabilità alcuna in capo alla Società. Il presente contratto non comprende attività di assistenza e consulenza al Cliente per la gestione e l'utilizzo della propria area riservata. L'eventuale fornitura di traduzioni in lingua straniera da parte di Network Service srl, comporterà per il cliente l'obbligo di controllare, entro 8 giorni dalla data di pubblicazione sul sito internet del cliente, eventuali errori di traduzione oggettivi che saranno corretti senza ulteriori spese aggiuntive; in caso di contestazione delle traduzioni realizzate da Network Service srl non è previsto in alcun caso il rimborso né alcun tipo di risarcimento per il cliente. Per il conteggio delle pagine di traduzioni, con il termine "cartella" si intende un testo di 1500 caratteri, spazi inclusi.

ART. 6). "SOSPENSIONE DEL SERVIZIO": La Società si riserva il diritto di sospendere e/o interrompere l'utilizzo del servizio e ciò senza riconoscimento di alcun rimborso, indennizzo e/o risarcimento, qualora venisse a conoscenza ovvero ritenesse, a suo esclusivo insindacabile giudizio, che il cliente abbia violato ovvero stia violando le prescrizioni di cui al precedente articolo 5, nonché la normativa vigente (incluso il D.Lgs. n. 196/2003), dandone comunicazione al Cliente a mezzo e-mail. La Società si riserva altresì il diritto di sospendere l'utilizzo del servizio qualora venisse a conoscenza ovvero ritenesse, a suo esclusivo insindacabile giudizio, che si sia verificata ovvero si stia verificando una delle seguenti circostanze: a) un utilizzo del servizio che determini una situazione di pericolo o insanabilità del server tale da arrecare danni alla società; b) un traffico anomalo ovvero tale da impedire la normale erogazione del servizio in favore di altri clienti; c) qualora la pubblica autorità o altri soggetti terzi comunichino alla Società un uso illecito, improprio ovvero non conforme alle regole della netiquette del servizio da parte del cliente. La Società valuterà, infine, il materiale ritenuto "dubbio" a suo insindacabile giudizio e, previa comunicazione via e-mail al cliente per chiarimenti, deciderà in ordine alla sospensione del servizio. In ogni caso la Società si riserva ogni azione di rivalsa e/o risarcitoria o comunque prevista dalla legge sul responsabile di dette violazioni ovvero la facoltà di esercitare la clausola risolutiva espressa di cui all'art. 17.

ART. 7). "CORRISPETTIVO E MODALITA' DI PAGAMENTO": Le parti convengono che il corrispettivo per l'utilizzo dei servizi e le modalità di corresponsione dello stesso siano quelle determinate nella proposta contrattuale. Le parti si danno reciprocamente atto che in ogni caso di mancato o tardivo pagamento del corrispettivo, o anche di una sola rata di esso, la Società avrà piena e legittima facoltà di sospendere immediatamente e senza preavviso la prestazione dei servizi. Il Cliente sarà altresì obbligato all'immediato pagamento dell'importo totale del presente contratto ex art. 1186 c.c..

ART. 8). "DURATA": 8.1). Le parti convengono che il contratto avrà la durata specificata nella proposta contrattuale che decorrerà dall'attivazione del servizio. 8.2). Le parti concordano che alla data di naturale scadenza del contratto lo stesso si rinnoverà tacitamente per la medesima durata se previsto nella proposta contrattuale, e così di anno in anno, salvo disdetta di una delle parti comunicata all'altra tramite lettera raccomandata con avviso di ricevimento ricevuta almeno 30 (trenta) giorni prima della scadenza.

ART. 9). "MODIFICHE DELLE CONDIZIONI CONTRATTUALI DEL SERVIZIO": 9.1). Il cliente riconosce e prende atto che la Società si riserva la facoltà di modificare e aggiornare il corrispettivo dei servizi, dandone notizia al cliente stesso a mezzo e-mail ovvero a mezzo fax o mezzo posta almeno 60 giorni prima della data di scadenza del contratto. 9.2). Pertanto le parti convengono che tali modifiche dei corrispettivi siano applicate al momento dell'eventuale rinnovo del contratto, fatta salva la facoltà di disdetta da parte del cliente ai sensi del precedente articolo 9.1; in difetto il cliente dichiara, ora per allora, l'accettazione dei nuovi corrispettivi. 9.3). La Società si riserva altresì la facoltà di apportare modifiche alle presenti condizioni generali di contratto, dandone notizia al cliente stesso a mezzo e-mail. Le parti convengono che tali modifiche siano applicate al momento dell'eventuale rinnovo del contratto, fatta salva la facoltà di disdetta da parte del cliente ai sensi del precedente articolo 9.1.; in difetto il cliente dichiara, ora per allora, l'accettazione delle nuove condizioni generali di contratto.

ART. 10). "OBBLIGHI DELLA SOCIETÀ": 10.1). Salvo quanto previsto nel presente contratto, la Società s'impegna a mantenere in efficienza il servizio. 10.2). Il cliente riconosce e prende atto che la Società potrà interrompere il servizio al fine di mantenere, aggiornare e modificare il Servizio o abilitare nuovi servizi sia nelle parti software sia nelle parti hardware. 10.3). La Società e il cliente si danno reciprocamente atto della circostanza che le sopra esposte sospensioni e/o disconnessioni sono rese necessarie dalla tipologia del servizio fornito dalla Società e che, pertanto, la stessa non potrà essere ritenuta in alcun modo responsabile della temporanea disabilitazione del servizio. 10.4). La Società provvederà all'assistenza tecnica limitatamente alla tipologia di servizio richiesto dal cliente. La Società potrà a suo insindacabile giudizio concedere al Cliente i dati per l'accesso ftp. 10.5). Nel caso di servizi per la realizzazione di siti internet, essendo la funzionalità dei moduli dinamici del sito internet legata al software gestionale centralizzato di Network Service, in caso di trasferimento del sito medesimo presso altro fornitore di hosting, il sito perderà il funzionamento dei moduli dinamici posto che il nuovo fornitore provvederà a realizzare ed installare il proprio software gestionale per gestire le sezioni dinamiche del sito internet. Per l'intera durata del rapporto contrattuale il cliente riconosce e prende atto che la Società effettuerà copie di back-up dei dati del cliente al solo scopo di poter effettuare il ripristino in caso di guasto e/o disservizio.

ART. 11). "CESSIONE CONTRATTO": Il cliente non potrà in alcun modo e sotto qualsiasi forma cedere a terzi, anche parzialmente, il presente contratto, salvo il consenso della Società

ART. 12). "GARANZIE E RESPONSABILITÀ": Il cliente conviene e concorda che la Società non potrà in nessun caso essere considerata responsabile nei confronti del cliente ovvero di terzi per il ritardo o il mancato adempimento dei propri obblighi dovuti a caso fortuito o forza maggiore quali, a mero titolo esemplificativo e non tassativo, azioni di autorità pubbliche, atti di pirateria informatica, alluvioni, incendi, furti, esplosioni, incidenti, scioperi e serrate anche non aziendali, atti di guerra, embargo, impossibilità di trasporto, sospensioni o problemi di telecomunicazione, fulmini, guasti di impianti non imputabili alla Società, interruzioni o sovraccarico dei flussi energetici, guasti o interruzioni delle linee telefoniche riconducibili all'attività del gestore (o concessionario) delle linee medesime, nonché interruzioni o sospensioni non imputabili o comunque indipendenti dalla volontà della Società ovvero derivanti da soggetti terzi fornitori dello stesso. In particolare, la Società non può garantire il corretto funzionamento di qualsiasi servizio da essa fornito posto che eventuali disservizi possono dipendere da causa non imputabile alla Società.

ART. 13). "LIMITAZIONE DELLA GARANZIA": Il cliente riconosce che la Società non è tenuta al controllo dei contenuti del sito web e degli altri servizi da essa forniti. Il Cliente dichiara di assumersi la responsabilità di ogni contenuto del sito, ivi compreso il suo adeguamento alle vigenti norme di legge (a titolo esemplificativo ma non esaustivo in materia di in materia di privacy, cookies, normativa del consumatore, etc.), manlevando così la Network Service Srl da qualsivoglia responsabilità derivanti dai contenuti e dalla rispondenza degli stessi alle norme di Legge. Purtuttavia il cliente conviene e concorda che la Società non può in alcun modo essere responsabile per l'utilizzo del servizio ovvero del mancato o cattivo funzionamento del materiale di proprietà del cliente. Il cliente prende atto ed accetta espressamente che l'utilizzo del servizio e la diffusione e conservazione delle informazioni ottenute o concessi tramite il servizio è effettuato a proprio ed esclusivo rischio e che lo stesso utente è il solo ed esclusivo responsabile per ogni danno al proprio computer o per la perdita di dati derivante dall'aver utilizzato il servizio. Il cliente dichiara di aver preso visione delle caratteristiche della tipologia del servizio scelto nella proposta contrattuale. Il cliente riconosce e conviene altresì che il servizio viene fornito dalla Società così come tecnicamente descritto nell'allegato della presente scrittura e con le caratteristiche e qualità in cui si trova alla data di sottoscrizione del presente contratto, nonché in base alle disponibilità esistenti al momento della proposta contrattuale. Il cliente riconosce e conviene che la Società non presti alcun tipo di garanzia, espressa ovvero implicita, di commerciabilità, di compatibilità, o

idoneità ad uno scopo particolare del cliente o di terzi e, inoltre, non presta alcuna garanzia in merito al fatto che il servizio corrisponda ai requisiti ed alle esigenze del cliente stesso. Il cliente riconosce e conviene che la Società non presti alcuna garanzia nei confronti del cliente circa i risultati che possono essere ottenuti con l'uso del servizio, circa gli eventuali errori di software e hardware del servizio ovvero inerenti all'affidabilità di ogni informazione ottenuta dal cliente per il tramite del servizio.

Pertanto la Società non può essere ritenuta responsabile per qualsivoglia danno diretto e/o indiretto, derivante dall'impiego del servizio ovvero dall'interruzione del funzionamento del servizio. Le disposizioni del presente punto rimangono valide anche successivamente alla scadenza del contratto.

ART. 14). "CLAUSOLA DI MANLEVA": La Società non potrà in alcun modo essere ritenuta responsabile per eventuali danni provocati dal cliente e derivanti da violazioni delle prescrizioni di cui all'articolo 5. In caso di inosservanza delle disposizioni che precedono da parte di una persona giuridica, il cliente sarà responsabile anche dell'operato di coloro i quali hanno potuto accedere ai computer del cliente (a mero titolo esemplificativo, propri dipendenti, agenti, rappresentanti, collaboratori). Il cliente si impegna comunque a manlevare e mantenere integralmente indenne la Società, nonché i soggetti ad esso collegati o controllati, i suoi rappresentanti, dipendenti o ausiliari da qualsiasi responsabilità civile e penale derivante dall'utilizzo illecito, improprio o anomalo del servizio, anche se causato da terzi attraverso l'account del cliente. Il cliente si impegna comunque a manlevare e mantenere integralmente indenne la Società da ogni e qualsiasi richiesta, anche di risarcimento danni, proposta nei confronti della Società stessa a seguito della condotta del cliente.

ART. 15). "LIMITAZIONE DELLA RESPONSABILITÀ": Fermo restando quanto indicato ai precedenti articoli, il cliente riconosce ed accetta che la Società non potrà in alcun caso essere responsabile – né a titolo contrattuale, né a titolo extracontrattuale – nei confronti del cliente (ovvero di terzi) per qualsiasi tipo di danno diretto o indiretto ivi inclusi i danni relativi alla perdita di profitti, dell'avviamento commerciale o perdita di dati anche nel caso in cui la Società sia stata avvertita (per iscritto o verbalmente) del possibile verificarsi di tali danni. A titolo esemplificativo e non transattivo la Società non sarà responsabile di danni connessi o derivanti: a) dall'uso, dal cattivo uso ovvero dalla impossibilità di utilizzare il servizio imputabili al cliente; b) dal costo di servizi sostitutivi rispetto al servizio acquistato; c) dall'eventuale modifica, sospensione ovvero interruzione del servizio di cui agli articoli 6 e 10; d) dall'accesso non autorizzato ovvero da alterazione di trasmissioni e/o dati del cliente, ivi incluso tra l'altro l'eventuale danno, anche economico, dello stesso utente eventualmente subito per mancato profitto, uso, o perdita di dati o di altri elementi intangibili. In ogni caso sono espressamente escluse tutte le garanzie esplicite od implicite nella misura in cui ciò non contrasti con le vigenti norme di legge e fatta salva la responsabilità per dolo o colpa grave della Società. La Società declina, altresì, ogni responsabilità per eventuali ritardi nella realizzazione dei servizi oggetto del presente contratto dovuti alla mancata consegna dei materiali da parte del cliente o per cause di forza maggiore e comunque non imputabili alla Società.

ART. 16). "COMUNICAZIONI": Salvo quanto specificato in altri articoli del presente contratto, qualsiasi comunicazione inerente al presente contratto o in relazione allo stesso dovrà essere inviata a mezzo lettera raccomandata, telefax o pec agli indirizzi della Società.

ART. 17). "CLAUSOLA RISOLUTIVA ESPRESSA": Le parti convengono che il contratto si risolverà di diritto ai sensi e per gli effetti dell'art. 1456 c.c. qualora la Società dichiari di valersi della presente clausola avuta conoscenza del verificarsi di uno degli inadempimenti di seguito indicati: a) violazione degli obblighi di cui all'art. 6 (regole generali di utilizzo del servizio); b) violazione dell'obbligo di cui all'art. 4.2, 4.3 e 4.4.; c) violazione dell'obbligo di cui all'art. 5.2 (attivazione del servizio); d) violazione dell'obbligo di cui all'art. 11 (cessione del contratto).

ART. 18). "GIURISDIZIONE E FORO COMPETENTE": Tutti i rapporti contrattuali fra le parti e le condizioni del presente contratto sono regolati esclusivamente dalla legge italiana. Ogni controversia derivante dal contratto o ad essa collegata sarà esclusivamente sottoposta alla giurisdizione italiana e di esclusiva competenza del Tribunale di Rimini.

ART. 19). "PRIVACY": Ai sensi del D. Lgs. n. 196/2003, la Società informa il cliente che i dati personali dello stesso, relativi al rapporto contrattuale intrapreso ed inseriti nelle proprie banche dati, saranno trattati nel pieno rispetto delle modalità previste dalla suddetta norma. I dati forniti dal cliente saranno raccolti e trattati con le seguenti modalità: a) in modo corretto e lecito; b) mediante supporto cartaceo e con l'ausilio di mezzi informatici, collegati o meno in rete, accessibili da personale espressamente incaricato; c) i dati forniti dal cliente saranno raccolti e trattati per le seguenti finalità: d) adempimento degli obblighi derivanti dalla legge e degli obblighi assunti dalla Società in virtù del presente contratto di hosting, esercizio delle attività funzionali della Società ovvero nell'ambito dei rapporti di fornitura o servizi, degli inadempimenti fiscali e contabili obbligatori, delle operazioni di incasso a pagamento e dei rapporti commerciali nei termini contrattuali; e) invio di informative commerciali, di materiale pubblicitario, di comunicazione commerciale interattiva o per il compimento di ricerche di mercato e statistiche interne. Il titolare del trattamento è la Società in persona del proprio legale rappresentante. Il cliente, informato dei propri diritti, acconsente, a norma del D. Lgs. n. 196/03, al trattamento e all'eventuale comunicazione dei propri dati personali, non sensibili, per le finalità sopra indicate, nonché per finalità pubbliche a mezzo stampa o rete telematica. Il consenso, di cui sopra, potrà essere revocato dal cliente in qualsiasi momento, a mezzo comunicazione scritta inviata al responsabile del trattamento dati della Società presso la sede suindicata.

ART. 20). "DIRITTI DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE DELLA SOCIETÀ": Il cliente riconosce che i servizi e tutti i software utilizzati in connessione con i servizi stessi, il materiale fotografico fornito dalla società contengono informazioni riservate e possono essere protetti dalle leggi in materia di proprietà intellettuale e/o industriale in favore della Società ovvero di terzi.

ART. 21). "CLAUSOLA GENERALE": 21.1). Il presente contratto sostituisce ogni precedente intesa anche verbale tra le parti e costituisce l'unico contratto esistente tra la Società e il cliente in relazione alle materie in esso trattate, e comunque, in caso di contrasto fra pattuizioni contenute nel contratto e pattuizioni contenute in eventuali precedenti contratti o atti, accordi o impegni di qualsiasi natura, sono le pattuizioni contenute nel precedente contratto a prevalere. 21.2). Qualsiasi modifica alle obbligazioni contenute nel presente contratto sarà valida e vincolante ove risulti da atto scritto firmato dalla società e dal cliente. 21.3). L'eventuale tolleranza di comportamenti posti in essere, da una o tutte le parti, in violazione delle disposizioni contenute nel presente contratto non costituisce rinuncia ai diritti derivanti dalle disposizioni violate, né al diritto di esigere l'esatto adempimento delle obbligazioni ed il rispetto di tutti i termini e le condizioni previste nel contratto stesso. 21.4). In caso di invalidità e/o inefficacia, in tutto o in parte, di qualsiasi disposizione o clausola del contratto che non abbia natura essenziale, il cliente e la Società convengono di negoziare e concordare, in buona fede, affinché tali disposizioni o clausole siano sostituite con altre, valide ed efficaci, che abbiano sostanzialmente lo stesso effetto con riguardo all'oggetto ed agli scopi del contratto.

Allegati: "descrizione dettagliata dei servizi".

Rimini, ____/____/____

PER ACCETTAZIONE
Il cliente

NETWORK SERVICE SRL

(Firma del legale rappresentante)

NETWORK SERVICE Srl
Via Valentini A. e L., 11 - 47900 Rimini/RN
Tel. 0541.790062/793053 - Fax 0541.778656
C.F. e P.IVA 02675270407
Registro Imprese di RN 02675260497 - REA 276558
Capitale sociale 20.000,00 Euro i.v.

Si approvano specificatamente, dopo attenta lettura, ex art. 1341 e 1342 c.c., le clausole contrattuali contenute agli articoli delle presente scrittura: 4) oggetto del contratto, 5) modalità di realizzazione e fornitura dei servizi, 6) sospensione del servizio, 9) modifiche delle condizioni contrattuali del servizio, 10) obblighi della società, 11) cessione del contratto, 12) garanzie e responsabilità, 13) limitazione della garanzia, 14) clausola di manleva, 15), limitazione della responsabilità, 17), clausola risolutiva espressa 18) giurisdizione e foro, 19) privacy e 21) clausola generale.

Rimini, ____/____/____

PER ACCETTAZIONE
Il cliente

NETWORK SERVICE SRL

(Firma del legale rappresentante)

NETWORK SERVICE Srl
Via Valentini A. e L., 11 - 47900 Rimini/RN
Tel. 0541.790062/793053 - Fax 0541.778656
C.F. e P.IVA 02675270407
Registro Imprese di RN 02675260497 - REA 276558
Capitale sociale 20.000,00 Euro i.v.