



# Incentive Web Platform 3.0



# Incentive Web Platform 3.0

---

## 1. Introduzione

---

1.0 Le Promozioni oggi

1.1 Obiettivi

## 2. I.w.p.

---

2.0 Cos'è IWP 3.0

2.1 Tipologia di promozione

2.2 Media

2.3 Personalizzazione

## 3. Tipologie

---

3.0 Accordi commerciale (singola pattuizione)

3.1 Operazione a premi

3.2 Concorsi On-Line

## 4. Plus

---

4.0 Registrazione

4.1 Voucher

4.2 Statistiche

4.3 Geomarketing

4.4 Accordi commerciali

4.5 Report

4.6 Direct Marketing

4.7 Fidelity Card



## 1.0 Le promozioni oggi

---

Oggi le **promozioni**, intese come attività di **fidelizzazione e/o incentivazione**, vengono gestite in svariati modi, spesso **utilizzando anche risorse interne** all'azienda destinate ad altre attività.

Ciò comporta spesso un **importante impegno di tempo** e **costi aggiuntivi** che vanno inevitabilmente a gravare sulla promozione stessa. Le maggiori problematiche nascono da:

Gestione delle iscrizioni

Controllo dei dati acquisiti

Gestione dati ed evasione premi

Gestione della promozione nel suo insieme

**IWP 3.0.** nasce sulle fondamenta di IWP 2.0 per rendere ancora più agevole, efficace ed automatizzata la gestione della promozione.

## 1.0 Le promozioni oggi – l'importanza di presidiare

---

Spesso **non viene considerato o addirittura trascurato** uno degli aspetti fondamentali per la buona riuscita del progetto:

**la comunicazione ai partecipanti del loro stato di avanzamento durante la promozione.**

Questo tipo di attività consente di raggiungere obiettivi di massima importanza, quali:

1) BRAND AWARENESS (notorietà del marchio nel tempo)

2) REMIND PROMOTIONAL

**mantenere vivo il ricordo** e l'interesse nei confronti della promozione, tenendo presente che spesso i clienti acquistano da più fornitori.

Ricordare periodicamente l'obiettivo da raggiungere (quello presente nell'accordo sottoscritto, anche se non vincolate) e i conseguenti benefici ("premi"), farà **propendere il cliente ad acquistare dalla nostra azienda piuttosto che privilegiare altri fornitori ...**

Questo comporterà un conseguente **aumento della nostra quota di mercato.**



## 1.0 Le promozioni oggi – chi comunica?

---

Nella maggior parte dei casi, le promozioni vengono presentate al cliente da **coloro che hanno il contatto diretto** per ovvi motivi di carattere commerciale, che rappresentano per l'azienda

la **FORZA VENDITA**.

Accade **spesso** che, per svariate ragioni, dopo la presentazione iniziale, parte della FORZA VENDITA **non esegua successivamente l'azione di remind**, con la conseguente **perdita di efficacia ed importanza** della promozione nei confronti del cliente.

**IWP 3.0** si presenta come **strumento strategico**, un arma in più da fornire all'azienda e alla sua forza vendita, perché in grado di supportare la promozione con **attività di comunicazione periodica, costante ed incisiva**.

**Ogni mese la piattaforma IWP 3.0 invierà aggiornamenti e comunicazioni attraverso email, SMS, fax ...**

## 2.0 IWP 3.0 – cos'è?

---

**IWP ver 3.0** è la piattaforma tecnologica in grado di gestire tutti gli aspetti operativi delle promozioni rivolte ai clienti, per conto dell'azienda.

La piattaforma permette di **gestire in OUTSOURCING** ed in modo automatizzato gli aspetti più gravosi dell'aspetto operativo di una campagna promozionale, **sgravando l'azienda stessa dall'impegno** delle proprie risorse umane, quali:

- **Iscrizione del cliente alla promozione**
- **Comunicazioni periodiche di stato avanzamento promozionale agli iscritti.**
- **Gestione e controllo degli obiettivi da raggiungere o raggiunti**
- **Gestione e verifica delle richieste degli oggetti (premi) da parte del cliente**
- **Gestione delle spedizioni degli oggetti (premi) ad obiettivo raggiunto**

Con la **nuova sezione ADDON**, è in grado di offrire una serie di importanti servizi modulari per gestire il back end aziendale.



## 2.1 IWP 3.0 – cosa offre?

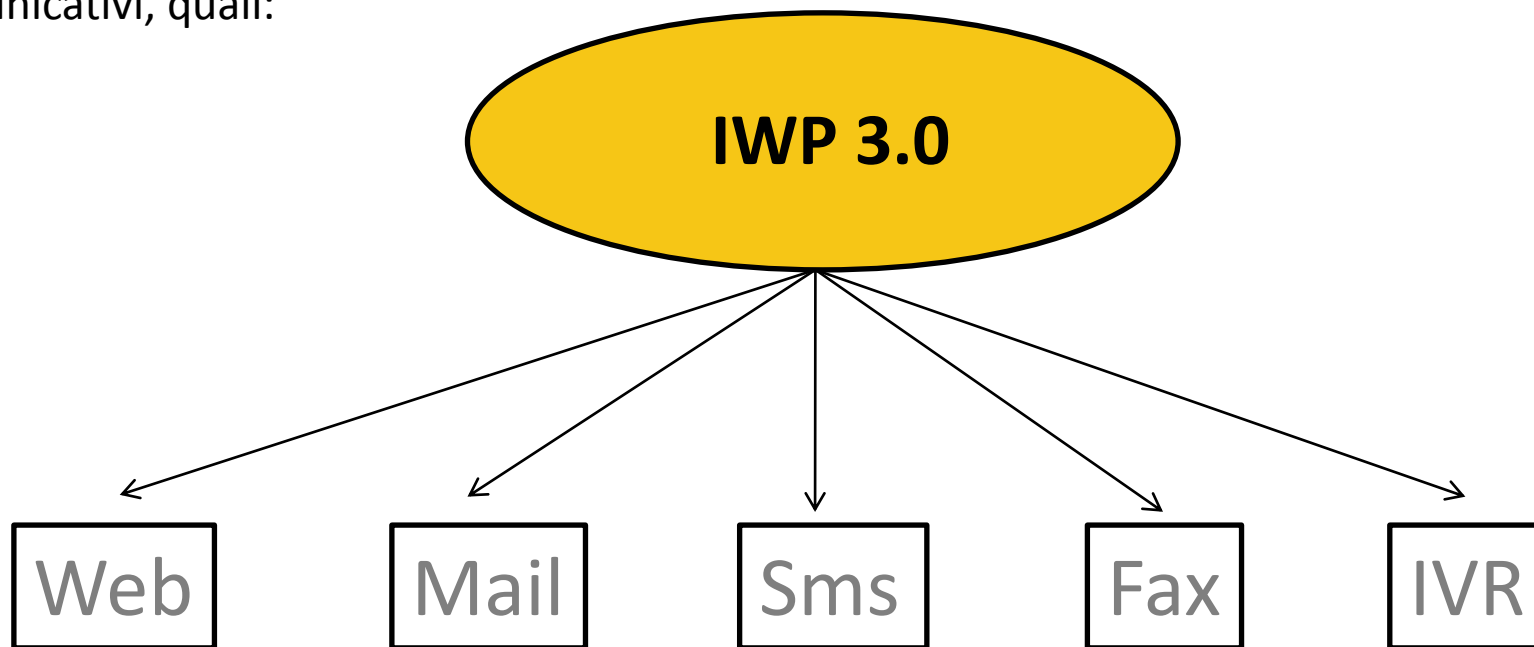
---

L' IWP ver 3.0 offre la possibilità di gestire promozioni sottoforma di:

- **ACCORDI COMMERCIALI (singola pattuizione) multi-obiettivi personalizzati per cliente.**
- **OPERAZIONI A PREMIO con prove di acquisto: tradizionali o con interfacciamento POS.**
- **CONCORSI A PREMIO On-Line**

## 2.2 IWP 3.0 – come comunica?

IWP 3.0 è in grado raggiungere il destinatario della promozione, attraverso molteplici canali comunicativi, quali:





## 2.3 IWP 3.0 – è l'azienda.

---

La piattaforma IWP 3.0 è estremamente duttile e versatile, può essere **interamente plasmata a seconda delle esigenze specifiche di ogni azienda**, sotto tutti i punti di vista, sia della gestione che dell' immagine.

- La piattaforma è **totalmente personalizzabile** a livello grafico.
- La piattaforma è **totalmente personalizzabile** a livello di scripting.

IWP 3.0 non sarà uno strumento “adattato” all'azienda ma uno strumento “proprio” dell'azienda.



## 3.0 IWP 3.0 - Accordo Commerciale

---

Dopo aver effettuato uno **studio preliminare del fatturato prodotto dai vostri clienti** in un determinato periodo di tempo (solitamente base semestre/anno) ed effettuata una **clusterizzazione**, cioè **suddivisione** degli stessi clienti in base a **fasce di fatturato**, La piattaforma sarà in grado di **generare e di gestire un accordo commerciale** per ogni singolo cliente, calcolando obiettivi percentuali di crescita personalizzati.

Assieme all'accordo verrà **generato anche un codice di login e password univoci**, che verranno inseriti automaticamente nell'accordo commerciale prestampato.



## 3.0 IWP 3.0 - Accordo Commerciale

---

Al **primo accesso nel web site dedicato alla promozione**, al cliente verrà chiesto di **completare la registrazione**, indicando sulla relativa form, i dati mancanti ed obbligatori.

I dati obbligatori saranno personalizzabili in base alle esigenze di ogni azienda.

Questa feature ci consentirà di raggiungere un **obiettivo importantissimo**, che molte volte viene dato per scontato o, peggio, non considerato:

### **La VERIFICA e la NORMALIZZAZIONE dei dati cliente.**

Potremo capire **chi è** il nostro reale interlocutore all'interno dell'azienda cliente e avremo la possibilità (nella maggior parte dei casi) di avere anche i dati che ci permetteranno di iniziare a **comunicare con lui**, nel pieno rispetto della privacy (dlgs 196/03): email, numero cellulare...

Una volta **completata la registrazione**, il cliente potrà accedere al portale (web site) ed usufruire di **tutti i servizi a lui dedicati**, nell'ambito della promozione in corso.

Potrà conoscere:

- Gli obiettivi da raggiungere;
- Lo stato percentuale d'avanzamento, oppure i punti accumulati (\*vedi "operazione a premi");
- I benefit (\*premi) presenti sul catalogo da sfogliare online;

Inoltre potrà:

- Scegliere online il suo benefit (\*premio);
- Aggiungere il benefit (premio) al carrello, non appena raggiunto l'obiettivo.

Il benefit (\*premio) verrà evaso dalla piattaforma direttamente all'indirizzo indicato, dopo aver verificato automaticamente l'esattezza di tutti i dati inseriti.

## 3.1 IWP 3.0 - Operazione a premi

---

La dinamica non differisce molto da quella che abbiamo definito per l'accordo commerciale (pattuizione singola).

Cambiano sostanzialmente, e non di poco, i vantaggi che l'accordo commerciale può offrire all'azienda in termini fiscali.

**Resta invece inalterata l'infrastruttura tecnologica legata alla piattaforma IWP 3.0.**

Non avendo la possibilità di assegnare singoli obiettivi legati al fatturato o al volume di acquisto prodotto, si dovrà optare per **obiettivi generici** destinati indistintamente a tutti i clienti finali o a tutti i componenti della forza vendita.

In questo caso la "promozione" che definiremo meglio come "manifestazione a premio" necessiterà di "Comunicazione Ministeriale" che **anche in questo caso potrà essere gestita dalla nostra società.**

**Dal punto di vista fiscale** verranno inoltre applicate le seguenti tassazioni sul montepremi erogato:

Iva indeducibile del 20% e, nel caso in cui la manifestazione sia rivolta alla Forza Vendita e non al consumatore finale, Irpef del 25%.

## 3.2 IWP - Concorso a premi

---

**Il Concorso a premi** è quella manifestazione a premi soggetta a Comunicazione Ministeriale, nella quale il partecipante può accedere al premio attraverso un'attività legata alla sorte o all'abilità nel compiere una determinata azione.

Fermi restando gli obblighi di carattere fiscale che prevedono a carico della ditta promotrice: Iva indeducibile 20% e Irpef 25% sul valore del montepremi erogato, dal punto di vista tecnologico, **la piattaforma IWP 3.0 sarà in grado di gestire qualsiasi tipo di concorso che preveda la registrazione Online del partecipante.**

Anche in questo caso, il partecipante dovrà accedere e registrarsi previo inserimento di un codice alfanumerico, per poter partecipare all'estrazione finale di uno o più premi. Il reperimento del codice alfanumerico da parte del partecipante potrà avvenire grazie ad una cartolina del tipo “gratta e vinci” ricevuta a fronte di un determinato acquisto.

**Il vantaggio di utilizzare la piattaforma IWP 3.0 consisterà nel poter:**

1. Profilare la clientela;
2. Realizzare una possibile indagine di mercato;
3. Acquisire DB per successiva azione di comunicazione mirata DEM oppure SMS.

## 4.0 Registrazione

Ad ogni cliente, dopo che avrà completato la form con i dati ed accettato il trattamento dei dati secondo la vigente normativa sulla privacy, **il sistema restituisce un codice di accesso personalizzato.**



The screenshot shows a web browser window displaying the IWP 3.0 website. The page features a navigation bar with 'Home' and 'Contatti' links. The main content area is titled 'IWP 3.0 E' INTERAZIONE' and includes a sub-header 'MONITORAGGIO COSTANTE DELLA PROMOZIONE E PUNTUALE AGGIORNAMENTO DELLA PERCENTUALE DI OBIETTIVO RAGGIUNTO ATTRAVERSO EMAIL, FAX, IVR ED SMS'. Below this is a 'LOGIN BOX' with fields for 'Nome utente' and 'Password', a 'Ricordami' checkbox, and a 'Login' button. A sidebar on the right contains the text 'IWP 3.0 Gentile utente, ti ringraziamo per aver visitato la nostra piattaforma di gestione della promozione (nome promozione). Per accedere alla piattaforma, sfogliare il catalogo e scoprire tutte novità a te riservate ti invitiamo ad utilizzare la login e password che ti è stata assegnata.' The footer of the page states 'IWP 3.0 è la piattaforma tecnologica di ultima generazione, progettata da PT Communication, in grado di supportare qualsiasi azienda nella propria'.

**PLUS**

-> **Privacy**

-> **Normalizzazione dei dati utente.**

## 4.1 Voucher



Il voucher è uno strumento contraddistinto da **codice alfanumerico univoco** che può essere consegnato al “cliente” a fronte di un acquisto o di un fatturato raggiunto.

Inserito nell’apposito **modulo di IWP 3.0** potrà essere utilizzato come punteggio da “caricare” autonomamente da parte del partecipante ad una promozione con accordo commerciale, di un’operazione a premi oppure come “acceleratore” di eventuali promozioni in essere.

Tutti i codici presenti sul voucher sono precaricati nel sistema che non consente alcun tipo di manomissione.



## 4.2 Statistiche

---



IWP 3.0 statistiche, è il modulo che consente di **analizzare e monitorare graficamente l'andamento della promozione** o della manifestazione a premi nel corso del tempo. Utilissimo per **verificare i punti di forza** e di criticità, sia in ambito temporale che di risultato commerciale raggiunto, può fornire **importanti informazioni** per eventuali implementazioni o aggiustamenti.

## 4.3 Geomarketing



La piattaforma IWP 3.0 può essere inoltre dotata di **modulo geomarketing**, in grado di eseguire una **mappatura visiva dei reali clienti, dei reali iscritti ad una promozione, dei partecipanti ad un concorso a premi**, evidenziando le criticità commerciali sul territorio, e quindi permettendo di **intervenire celermente dal punto di vista commerciale**, sia a livello di macroaree sia a livello di singolo punto vendita.

La piattaforma permette di mappare graficamente il Vs. business per mezzo del modulo **GEOMARKETING**.



## 4.4 Accordi commerciali



### IWP 3.0 ACCORDO COMMERCIALE

Tra le società  
PtCommunication s.r.l. con sede in via delle Industrie, 41 - 30024 - Musile di Piave (VE) - P.Iva 03137340273  
e

Ragione sociale		
Nome e cognome referente <small>(max. 20 caratteri)</small>		
Codice fiscale	P.Iva	
Indirizzo		
CAP	Città	Prov.
Desidero ricevere informazioni sulla promozione tramite: e-mail* <input type="checkbox"/> sms* <input type="checkbox"/>		
Tel.	Cell.*	(*OBBLIGATORIO)
Email* (*OBBLIGATORIO)		

Autorizzo la società PtCommunication s.r.l. al trattamento dei dati personali sopra riportati, anche tramite terzi incaricati, per comunicazioni di carattere informativo e promozionale a norma della legge 196/03. In ogni momento, ai sensi dell'art.17 legge 196/03, posso richiedere la modifica o la cancellazione ed opporre all'utilizzo scrivendo ai titoli del trattamento dei dati al seguente indirizzo: PtCommunication S.r.l. con sede in via delle Industrie, 41 - 30024 Musile di Piave (VE)

premesso

che le parti, hanno concordemente identificato il presente strumento di incentivazione commerciale che permetta ad entrambe di ottenere il maggior beneficio reciproco dal rapporto commerciale che si sta sviluppando,

tutto ciò premesso, viene stabilito quanto segue:

Il presente accordo ha come scopo l'incentivazione all'acquisto da parte del Cliente, di una quantità di prodotto espressa in fatturato e finalizzata all'eventuale ottenimento di uno sconto in natura.

Il fatturato corrispondente all'obiettivo/i, che il Cliente dovrà raggiungere, acquistando da Datacol srl nel periodo dal 1/01/2012 al 31/12/2012, come di seguito riportato:

#### OBIETTIVO 1

FATTURATO	
JOLLY	

#### OBIETTIVO 2

FATTURATO	
JOLLY	

Il conseguimento di uno dei due obiettivi consentirà al Cliente di beneficiare di uno sconto in natura espresso in Jolly, pari ad uno o più oggetti a sua scelta del catalogo "IWP 3.0 Demo" fino al raggiungimento del numero di JOLLY ottenuti.

L'oggetto sarà consegnato al Cliente solo se saranno stati rispettati i termini di pagamento pattuiti con PtCommunication srl.

Gli oggetti in catalogo non sono monetizzabili e, qualora subiscano delle modifiche o non siano più disponibili da parte della casa produttrice, potranno essere sostituiti con modelli simili di pari valore e caratteristiche analoghe.

PER ADERIRE ALLA PROMOZIONE È OBBLIGATORIO REGISTRARSI SUL SITO DEDICATO

Le ricordiamo di accedere al sito internet dedicato alla promozione, con accesso riservato, per confermare i suoi dati e sfogliare il catalogo online e verificare la propria situazione.

Sito [iwp.ptcommunication.it](http://iwp.ptcommunication.it)

LOGIN:	XXXXXXXXXXXX
PASSWORD:	*****

Per effetto degli articoli 1341 e 1342 c.c. si dichiara che per ogni controversia sarà competente in via esclusiva il foro di Venezia.

Il Cliente PtCommunication S.r.l.

Data \_\_\_\_\_ Timbro e firma \_\_\_\_\_

L'utilizzo del **modulo "accordi commerciali"** è previsto nelle attività di **incentivazione** rivolte **al trade** definite di "singola pattuizione".

Ogni "partecipante" vedrà a lui assegnato un obiettivo di fatturato "singolo", al raggiungimento del quale potrà accedere ad un benefit sottoforma di oggetto o servizio.

Per aderire alla promozione e conoscere l'obiettivo assegnato, ogni partecipante, del quale saranno stati precedentemente inseriti i dati anagrafici, dovrà accedere alla propria area riservata, utilizzando login e password fornite, e completare la form di registrazione con i suoi dati mancanti

## 4.5 Report

---

**Il modulo report** rientra nella sezione **back hand riservato all'azienda**. Viene fornito su foglio Excell ed è totalmente customizzabile.

Questo significa che **ogni azienda potrà decidere chi e come potrà vedere i risultati raggiunti da ogni singola figura commerciale partecipante alla promozione**.

Ad esempio un agente, un capoarea oppure un grossista potrà vedere la percentuale di obiettivo raggiunto da un suo cliente oppure da tutti i clienti dell'azienda, oppure dai clienti di una zona geografica predefinita.



## 4.6 Direct Marketing



Si tratta di un **modulo molto importante** per l'azienda ai fini di intraprendere una **comunicazione mirata** con i clienti che hanno aderito alla promozione attraverso la piattaforma IWP 3.0, sia rivolta al trade "singola pattuizione" che al consumer "operazione a premi".

Attraverso una form predefinita, l'azienda potrà decidere cosa comunicare, quando comunicare e come comunicare, ad esempio tramite email, SMS...

Potrà informare il partecipante di un raddoppio di punti legati all'acquisto di un prodotto, la percentuale di obiettivo/punteggio raggiunto, informazioni legate al lancio di un nuovo articolo, comunicazioni gratificanti di tipo personale come l'augurio di buone festività.

## 4.7 Fidelity Card

---



**Grazie a questo modulo** l'azienda potrà realizzare delle **vere attività di fidelizzazione rivolte proprio al cliente finale**. La piattaforma IWP 3.0 potrà essere **interfacciata ad un numero illimitato di terminali POS o altro tipo di lettori di banda magnetica**. Il cliente che si sarà registrato ( o registrato dall'azienda) come partecipante alla promozione, potrà **monitorare la propria situazione punti tramite login e password fornite**, visualizzare i premi ai quali potrà accedere a seconda del punteggio raggiunto, utilizzare la **scheda di richiesta premio online per ordinare il premio** e riceverlo direttamente all'indirizzo dichiarato.

.





**Pt Communication**

**Via Industrie 41**

**30024 Musile di Piave z.i. – VE**

**Tel. 0421.338680 – Fax 0421.338681**

**[info@ptcommunication.it](mailto:info@ptcommunication.it)**