

**PROGETTO:  
AFFILIAZIONE HARTE'**

**14 PUNTI  
CHIARI PER REALIZZARE CON SUCCESSO LA TUA ATTIVITA'**



## 1. PROGETTO DEL LAYOUT ESPOSITIVO

*Percorso, ambienti e oggettistica.*

**HARTE'** FORNISCE LA PROPRIA ESPERIENZA PER LO STUDIO E LA PROGETTAZIONE DELL'ARREDAMENTO DEL NUOVO PUNTO VENDITA.

IL LAYOUT ESPOSITIVO E' COSTRUITO DA UN PERCORSO DI VISITA CHIARO E INTUITIVO.

GLI AMBIENTI SONO COSTRUITI INTORNO AD UN PROGETTO CHE VUOLE RENDERE RICONOSCIBILE ED IDENTIFICABILE LA PROPOSTA **HARTE'**.

AL PRORIO AFFILIATO VIENE FORNITO IL PROGETTO ESECUTIVO COMPRESO L'ELENCO DEI PRODOTTI E DEI MATERIALI SELEZIONATI DA INSERIRE, ALTRETTANTO PER TUTTI GLI ELEMENTI DI IMMAGINE E COMUNICAZIONE PRESENTI ALL'INTERNO DEL PERCORSO ESPOSITIVO.

I NEGOZI **HARTE'** POSSONO ESSERE IN AFFITTO O DI PROPRIETA', SICURAMENTE LOCALIZZATI IN ZONE COMMERCIALI, CON UNA DIMENSIONE MINIMA INTORNO AI 1000 MQ, CON ALMENO DUE VETRINE.

ESISTE ANCHE LA POSSIBILITA' DI CONCENTRARE IL NEGOZIO IN METRATURE INFERIORI (NON MENO DI 350 MQ) DOVE VIENE FATTA UNA PROPOSTA MONOPRODOTTO SPECIALIZZATA (CUCINE - AREA NOTTE - DIVANI ETC.) SEMPRE GESTITA CON LA STESSA FILOSOFIA E COMUNICAZIONE DEL GRUPPO.



## 2.CAMPAGNE PROMOZIONALI

*Una strategia di comunicazione mirata per pubblicità vincenti.*

**HARTE'** HA PREDISPOSTO UN PROGETTO DI COMUNICAZIONE PROGRAMMATO SU UNA PERIODICITA' ANNUALE (4 CAMPAGNE), IN MODO DA COPRIRE INTERAMENTE TUTTI I PERIODI. CONTINUITA' DI COMUNICAZIONE PER SEDIMENTARE ED AFFERMARE IL MARCHIO, RENDERLO RICONOSCIBILE E VICINO AL TERRITORIO E ALLA REALTA' SOCIO-ECONOMICA DEL PUNTO VENDITA DI RIFERIMENTO. PER UNA EFFICACE PIANIFICAZIONE DELLE CAMPAGNE PUBBLICITARIE, L'AFFILIATO POTRA' AVVALERSI DELL'ASSISTENZA CONTINUA IN TEMPO REALE DELL'UFFICIO COMUNICAZIONE DEL GRUPPO ANCHE PER INIZIATIVE SINGOLE PER PUNTO VENDITA.



### **3.ASSISTENZA PERIODICA VISUAL MERCHANDISING**

*Un'immagine originale e aggiornata per il successo del Punto Vendita.*

**HARTE'** METTE A DISPOSIZIONE DEL PROPRIO AFFILIATO LA PROFESSIONALITA' DEL PROPRIO "VISUAL" CHE SI OCCUPERA', OLTRE CHE DEL PRIMO ALLESTIMENTO, ANCHE DEI SUCCESSIVI RIASSORTIMENTI PERIODICI. IL RICHIAMO E LA RAPPRESENTATIVITA' DI AMBIENTI STUDIATI APPOSITAMENTE PER METTERE IN RISALTO I PUNTI DI FORZA DEI NOSTRI PRODOTTI E DELLA NOSTRA IMMAGINE, SONO IL PRIMO MOMENTO DI PRESENTAZIONE DELLA NOSTRA PROPOSTA, MA ANCHE LA FANTASIA E IL LOOK DEGLI AMBIENTI INTERNI SARANNO CAPACI DI COLPIRE L'ATTENZIONE E L'INTERESSE DELLA CLIENTELA.



## **4.FORMAZIONE VENDITORI E COLLABORATORI**

***Migliorare la professionalità, aumentare l'autonomia, per ottenere i migliori risultati.***

**HARTE'** HA PROPOSTO UN PROGRAMMA DI FORMAZIONE PER VENDITORI E TUTTI I COLLABORATORI DEI PROPRI PUNTI VENDITA.

TECNICHE DI VENDITA, RAPPORTI CON LA CLIENTELA, MA ANCHE CONOSCENZA DEI PRODOTTI, DAL PUNTO DI VISTA PROGETTUALE E TECNICO.

INTEGRAZIONE DEL PERSONALE CON I SUPPORTI INFORMATICI E GESTIONALI HARTE', PER OTTIMIZZARE LE PROCEDURE AMMINISTRATIVE E DI COORDINAMENTO DELLE ATTIVITA'.

L'OBIETTIVO E' SVILUPPARE L'AUTONOMIA GESTIONALE UNITAMENTE AD UNA CRESCITA DELLE SINGOLE RISORSE UMANE.



## 5. CATALOGO HARTE'

*Uno strumento ricco di proposte, idee per la casa di oggi.*

IL CATALOGO E I GIORNALINI, NELLA STRATEGIA DI COMUNICAZIONE SONO UN PUNTO FERMO, RAPPRESENTANO UN PRIMO INCONTRO CON IL CLIENTE, PER QUESTO LO ABBIAMO VOLUTO ACCATTIVANTE NELLA VESTE GRAFICA, FACILE ED IMMEDIATO NELLA COMUNICAZIONE, RICCO DI IDEE E SPUNTI CHE IL CLIENTE VORRA' FARE PROPRI ADATTANDOLI AI PROPRI GUSTI.

UN APPROCCIO PRELIMINARE ALLA FASE SUCESSIVA DI INCONTRO CON IL NOSTRO PERSONALE: UNO STRUMENTO ESSENZIALE NELLA STRATEGIA COMPLESSIVA DI COMUNICAZIONE **HARTE'**.



## 6. IMMAGINE COORDINATA E MODULISTICA

*Un Marchio registrato, un'unica immagine.*

**HARTE'** HA UNA IMMAGINE COERENTE, COORDINATA, RICONOSCIBILE SIA PER QUANTO RIGUARDA LE AZIONI INTERNE SIA PER QUANTO RIGUARDA QUELLE ESTERNE.

INSEGNE, MANIFESTI, CARTELLONISTICA, DEPLIANT: SI TRATTA DI MATERIALE INTERAMENTE PENSATO E FORNITO ALL'AFFILIATO.

UN MARCHIO PER ACQUISIRE UN VALORE DEVE ESSERE PROTETTO E PER QUESTO MOTIVO DEVE ESSERE UTILIZZATO IN MODO CORRETTO.

**HARTE'** INDICA AI PROPRI NEGOZI, COME UTILIZZARE AL MEGLIO IL MARCHIO, PERCHE' QUESTO DIVENTI VERAMENTE UN IMPORTANTE ELEMENTO DI RICONOSCIMENTO ALLA CLIENTELA.



## 7.FINANZIAMENTO AL CONSUMO

*Tutti i vantaggi del pagamento rateale e personalizzato.*

**HARTE'** PROPONE PRODOTTI CON UN RAPPORTO QUALITA'/PREZZO ESTREMAMENTE VANTAGGIOSO; UN BUON PRODOTTO, UNA BUONA IMMAGINE, UN PREZZO CONCORRENZIALE, IL TUTTO ABBINATO ALL'ALTO LIVELLO DI SERVIZI AGGIUNTIVI.

QUESTE CONDIZIONI RENDONO FACILE L'AVVICINAMENTO DEL CLIENTE ALLA PROPOSTA **HARTE'**. ANCORA DI PIU' GRAZIE ALLE VANTAGGIOSE FORMULE DI PAGAMENTO RATEALE CHE IL NOSTRO GRUPPO HA MESSO A DISPOSIZIONE PER I PROPRI NEGOZI.

VANTAGGIOSE E DIVERSIFICATE PER PERSONALIZZARLE ALLE ESIGENZE DEL SINGOLO CLIENTE.

**HARTE'** HA SELEZIONATO PARTNER FINANZIARI AFFIDABILI, CON I QUALI HA DEFINITO IMPORTANTI ACCORDI CHE DIVENTANO VANTAGGI CONCRETI ANCHE PER L'AFFILIATO.



## 8.COMUNICAZIONE INTERNA ED ESTERNA

**Messaggi immediati per una immagine inconfondibile.**

L'INTERNO DEL PUNTO VENDITA RISPONDE AD UNA IMMAGINE CHE DIA IL SENSO DI CIO CHE VOGLIAMO COMUNICARE.

L'IMMAGINE DEVE ESSERE LINEARE, CHIARA, DEVE DARE UN'IDEA DI EQUILIBRIO TRA LE DIVERSE AREE CHE HANNO COME SCOPO QUELLO DI VALORIZZARE CIO CHE VIENE ESPOSTO.

IL CLIENTE DEVE ESSERE LIBERO DI MUOVERSI, AIUTATO ANCHE DA UNA CARTELLONISTICA INTERNA CHE, OLTRE A GUIDARLO, GLI DIA LA POSSIBILITA' DI CONOSCERE MODELLI, MISURE, PREZZI E INFORMAZIONI.

ALTRETTANTO L'IMMAGINE ESTERNA DEL NOSTRO PUNTO VENDITA DEVE ESSERE BEN IDENTIFICABILE, MANTENENDO UN CORRETTO EQUILIBRIO TRA VISIBILITA', LIVELLO STILISTICO E COMUNICAZIONE DEL NOSTRO MARCHIO.

L'IMPATTO POSITIVO PER IL NOSTRO CLIENTE E' QUELLO DI RECEPIRE, ANCORA PRIMA DEL SUO INGRESSO, IL SENSO DI ACCOGLIENZA CHE HARTE' RIESCE AD ESPRIMERE.



**FINO AL 60% SALDI SENZA FRENI**

**COMPOSIZIONE PROMO DI 360 Cm. LINEARI**

LA COMPOSIZIONE PROMO È UNA COMPOSIZIONE STANDARD LUNGA 360 CM DI UNA CUCINA COMPLETA DI ELETTRODOMESTICI (ARISTON O REX CLASSE A). ESPONIAMO I PREZZI DELLE CUCINE USANDO LA COMPOSIZIONE PROMO COME UNITÀ DI MISURA PER CONFRONTARE LA DIFFERENZA DI PREZZO TRA I VARI MODELLI.

**COMPRENDE:**

- 1 COLONNA FRIGO DA 60 Cm.
- 1 COLONNA FORNO DA 60 Cm.
- 1 BASE DA 90 Cm. CON 2 CASSETTI + CESTONE
- 1 ANTA PER LAVASTOVIGLIE
- 1 SOTTOLAVELLO DA 90 Cm.
- 1 LAVELLO INOX DA 90 Cm., 1 TRUCCA E GOCCOLATOIO
- 1 PENSILE DA 60 Cm.
- 1 SCALAPLATTI DA 90 Cm.
- 1 TOP IN LAMINATO RIGOROSAMENTE DA 40 MM.
- 1 ALZATINA COME TOP
- 1 ZUCCHERO
- 1 FRIGO COMBIBIATO ARISTON O REX CLASSE A 290 Lt. (1)
- 1 TERMO INOX MULTIFUNZIONE ARISTON O REX CLASSE A (1)
- 1 PIANO COTTURA INOX DA 75 Cm. ARISTON O REX (1)
- 1 LAVASTOVIGLIE ARISTON O REX TRIPLEX CLASSE A (1)

(1) Gli apparecchi sono disponibili in altre versioni e colori. Il prezzo di listino è il prezzo di riferimento della composizione della foto e della composizione prima di mettere a punto la composizione. Il prezzo di vendita è il prezzo di vendita finale. Il prezzo di vendita è il prezzo di vendita finale. Il prezzo di vendita è il prezzo di vendita finale.

DA LISTINO

**PREZZO SCONTATO** **HARTE**  
ARREDARE COME SEI

**SALDI SENZA FRENI**

LISTINO €

SCONTO %

PREZZO SCONTATO €

**HARTE**  
ARREDARE COME SEI



## 9. SELEZIONE FORNITORI

*Scelte importanti per strategie vincenti.*

E' IL CUORE DELLA NOSTRA ORGANIZZAZIONE.

QUI SI CONCRETIZZA LA FILOSOFIA **HARTE'**: LA SCELTA DEI FORNITORI, GLI ACCORDI COMMERCIALI CHE VOGLIAMO OTTENERE, L'AGGIORNAMENTO COSTANTE DELLA NOSTRA PROPOSTA, LA PRESENTAZIONE DI NOVITA' E DI MODELLI IN LINEA CON LE TENDENZE DEL MERCATO.

LA FORZA DEL NOSTRO GRUPPO CI CONSENTE DI CHIEDERE ED OTTENERE CONDIZIONI DI ACQUISTO E DI PAGAMENTO VANTAGGIOSE, PRODOTTI CHE DIMOSTRANO UN RAPPORTO QUALITA'/PREZZO CONCORRENZIALE SUL MERCATO: IN SOSTANZA ESSERE COMPETITIVI E VINCENTI.



## 10.ASSISTENZA PERIODICA COMMERCIALE

*La forza del gruppo nella continuità del confronto.*

LA STRATEGIA **HARTE'** PREVEDE LA PERIODICA ASSISTENZA COMMERCIALE AI PUNTI VENDITA. E' IMPORTANTE SENTIRSI "PARTE DEL GRUPPO", AVERE LA POSSIBILITA' DI CONFRONTO SU TUTTI GLI ASPETTI GESTIONALI, CONTROLLARE E VERIFICARE L'ANDAMENTO E DISCUTERE LE PROBLEMATICHE. CON QUESTA LOGICA ABBIAMO IMPOSTATO UN PROGRAMMA DI ASSISTENZA PERIODICA CHE METTA IN PRIMO PIANO LA NOSTRA LOGICA D'IMPRESA: CHIAREZZA E CONDIVISIONE DEI RAPPORTI E DEI RUOLI CHE CONDUCONO AD AZIONI COLLETTIVE FINALIZZATE ALLA PIENA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE.



## 11. SISTEMA INFORMATICO PERSONALIZZATO

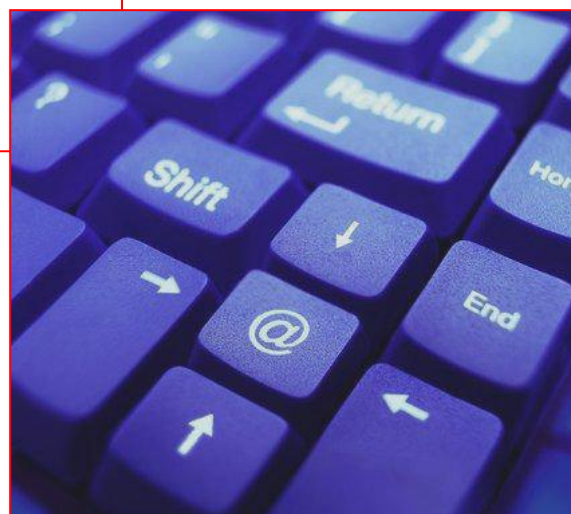
*Un software dedicato e ritagliato a misura dell'affiliato.*

**HARTE'** HA PREDISPOSTO UN SOFTWARE PERSONALIZZATO ALLE ESIGENZE DI GESTIONE DEL PUNTO VENDITA.

TUTTI GLI ASPETTI GESTIONALI, DAL PREVENTIVO, AGLI ORDINI CLIENTI E FORNITORI, ALL'AMMINISTRAZIONE, ALLA VERIFICA DELLE STATISTICHE, ALLA LOGISTICA.

DI FACILE UTILIZZO, IMMEDIATO NELLA COMPrensIONE, CON UN INTERFACCIA GRAFICA CHE LO RENDE ANCORA PIU' INTUITIVO.

IL NEGOZIO **HARTE'** PARTE CON UNO STRUMENTO IMPORTANTE, GIA' PRONTO E COLLAUDATO, INDISPENSABILE PER LA CORRETTA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA.



## 12.MANUALE HARTE'

*Tutte le risposte in un unico strumento.*

IL MANUALE **HARTE'** CONTIENE LE RISPOSTE AI QUESITI CHE QUOTIDIANAMENTE SI POSSONO INCONTRARE NELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA.

“COSA FARE QUANDO...” “A CHI RIVOLGERMI PER...” E COSI' VIA.

IL NOSTRO AFFILIATO SI PUO' MUOVERE ALL'INTERNO DI STRATEGIE DEFINITE, IN QUESTO MANUALE ABBIAMO PROVATO A METTERE TUTTE LE INFORMAZIONI UTILI PER IL PUNTO VENDITA.



## 13.AUTONOMIA GESTIONALE

*Un vero gruppo si vede alla autonomia di ciascuno.*

GLI IMPRENDITORI **HARTE'** DISPONGONO DI UNA AUTONOMIA GESTIONALE E DECISIONALE, COMUNQUE COORDINATA CON LA FILOSOFIA DEL GRUPPO.

SI POTRA' QUINDI ESSERE ARTEFICI DEL PROPRIO SUCCESSO, RISCHIANDO IN MODO PIUTTOSTO CONTENUTO RISPETTO ALLE PROSPETTIVE.

IN TUTTO QUESTO L'IMPRENDITORE NON SARA' MAI SOLO: LA STRUTTURA DEL GRUPPO **HARTE'** E' SEMPRE AL FIANCO DELL'AFFILIATO PER AFFRONTARE E RISOLVERE LE PROBLEMATICHE GESTIONALI.

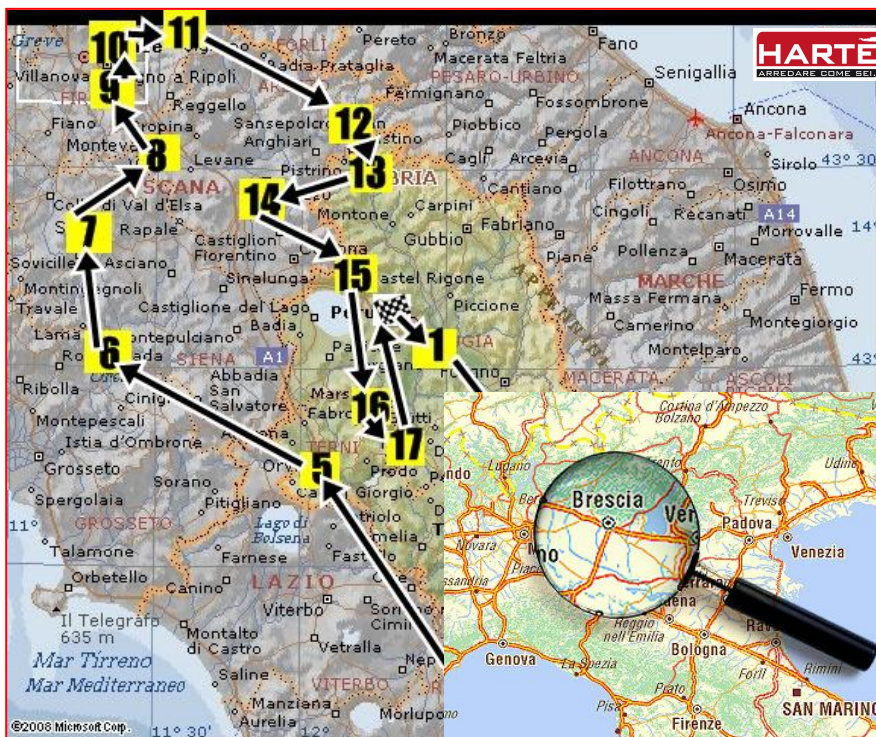


## 14.ESCLUSIVA DI ZONA

*Tanti vantaggi e costi contenuti.*

LA FILOSOFIA **HARTE'** PROPONE UNA TIPOLOGIA DI AFFILIAZIONE POCO ONEROSA A FRONTE DEI TANTI VANTAGGI E SERVIZI CHE PROPONE.

TRA QUESTI L'ESCLUSIVA DI ZONA: ARGOMENTO CONTRATTUALE CHE VIENE GARANTITO CON CHIAREZZA ALL'AFFILIATO A TOTALE GARANZIA DELLA SUA IMPRESA.



*Hai deciso? Vuoi approfondire il nostro Progetto?*

**CONTATTACI:** 06 / 58237671 oppure **SCRIVICI:** [info@harte.it](mailto:info@harte.it)

*Ti richiameremo subito per fissare un appuntamento dove ti illustreremo di persona lo spirito del nostro Gruppo Imprenditoriale, il nostro modo di intendere l'Arredamento e il significato di essere nel mondo **HARTE'***