

CONTRATTO DI ADESIONE AL NETWORK

WWW.CONSULENTIAZIENDALIDITALIA.IT CONSULENZA AZIENDALE A 360°

Premesse

La società Brancozzi e Partners Consulting Srl, P.I. 00655420446 sedente in Grottazzolina FM Via Mazzini, 57 qui rappresentata dall' amministratore unico Signora Vallasciani Gaia, nata a Fermo li 24/06/1970 (che nel proseguo sarà definita affiliante), è titolare del sito internet www.consulentiaziendaliditalia.it . Per il tramite di tale sito l'affiliante ha creato un network di professionisti con lo scopo di fornire servizi di consulenza aziendale avanzata alle aziende. L'affiliante dispone delle competenze tecniche e scientifiche per permettere agli affiliati di erogare, alle aziende loro clienti, i servizi di consulenza aziendali definiti nel successivo articolo due e per consentire agli affiliati di aumentare la loro visibilità sui maggiori canali digitali di internet così come specificato nello stesso articolo due.

Il sig. _____ sedente in _____ provincia di (___) alla Via _____ codice fiscale _____ partita iva _____ (che di seguito sarà definito aderente), intende far parte del network www.consulentiaziendaliditalia.it al fine di poter usufruire dei servizi offerti dall'affiliante ed elencati nel presente contratto, con la finalità di aumentare la propria offerta di servizi erogati ai propri clienti e contestualmente aumentare la propria visibilità.

Premesso che le Parti così come sopra specificate:

- a) si danno reciprocamente atto che il presente contratto è caratterizzato dalla fiducia e dall'"intuitus personae" relativo all'Aderente, nella persona del rappresentante legale e del responsabile tecnico delegato della società contraente;
- b) sono imprenditori e/o professionisti indipendenti ed autonomi, ciascuno con propria separata responsabilità imprenditoriale, finanziaria e legale;
- c) sono consapevoli che la materia oggetto del presente contratto è soggetta a repentine variazioni normative, sia esse nazionali che comunitarie, derivanti dalla rapida evoluzione tecnologica e dalle problematiche legali intrinseche nella materia stessa e pertanto si impegnano fin da ora che, qualora tali variazioni dovessero interferire con quanto previsto nel presente contratto, a modificare lo stesso per renderlo conforme alle nuove norme.

Patti tra le Parti

Tra le parti, così come identificate nelle premesse, si conviene e si stipula quanto segue:

Art. 1 – Premessa

Le premesse costituiscono parte integrante e sostanziale del presente contratto.

Art. 2 – Oggetto

L'Affiliante concede all'Aderente la licenza d'uso dei propri marchi e segni distintivi riconducibili al sito internet www.consulentiaziendaliditalia.it, di proprietà dell' Affiliante.

L'Affiliante si impegna con la propria struttura ad erogare i seguenti servizi all'aderente:

a) con la firma del presente contratto l'aderente acquisisce la possibilità di farsi assistere, dalla struttura dell'affiliante, nell'attività di ristrutturazione dei debiti ed in generale nella soluzione delle crisi aziendali dei propri clienti. I rapporti specifici di questo servizio, tra affiliante e aderente, saranno analiticamente disciplinati da singoli contratti, secondo il fac simile allegato al numero uno del presente contratto, stipulati separatamente per ogni ristrutturazione dei debiti da eseguire sui clienti dell'aderente. Mentre i rapporti tra l'aderente e i suoi clienti saranno regolati da separati e singoli accordi stipulati dall'aderente con i suoi clienti volta per volta. Tali rapporti potranno essere regolati secondo lo schema fac-simile allegati al numero due del presente contratto.

b) costruire per conto dell'aderente cruscotti di controllo aziendali per le aziende clienti dell'aderente che permettano il controllo della gestione economica finanziaria, il controllo dei processi aziendali interni, la misurazione della capacità di orientamento al cliente, la misurazione del grado di aggiornamento e della propensione all'innovazione delle aziende clienti dell'aderente, tramite dei report, redatti dall'affiliante, simili a quello allegato al numero quattro del presente contratto. In particolare tramite i cruscotti di controllo costruiti dalla struttura dell'affiliante, l'aderente potrà compiere sulle aziende dei suoi clienti i seguenti interventi nell' area del:

Controllo Economico al fine di

- Quantificare i costi giornalieri totali;
- Quantificare l'utile o perdita giornaliera effettiva;
- Determinare il costo dei prodotti;
- Fissare il margine di contribuzione, per tipologia di prodotto, dell'azienda;
- Individuare i clienti più redditizi e meno (in base ai quali si potrà ottimizzare anche il supporto ai clienti ed il customer care);
- Stabilire la convenienza a produrre all'interno o all'esterno dell'azienda;
- Individuare se convenga (o non convenga) mantenere un prodotto in portafoglio;
- Fissare i prezzi di vendita;
- Redigere il budget previsionale economico finanziario;
- Ridurre i costi fissi con lo 0 base budget;
- Redigere un piano di Programmazione Fiscale (Tax-planning);
- Analizzare gli scostamenti tra previsionale e consuntivo.

Controllo Finanziario al fine di

- Valutare la necessità di redigere dei piani di ristrutturazione degli eventuali debiti;
- Analizzare dell'equilibrio fra le fonti di finanziamento ed investimenti;
- Redigere di budget mensili, trimestrali, semestrali ed annuali di cassa, riassumendo e prevedendo entrate ed uscite.

Orientamento verso il cliente al fine di

- Studiare e rilevare le attività che influiscono sulla fidelizzazione del cliente e sull'acquisizione di nuovi clienti;
- Poter redigere un piano di marketing;
- Progettare delle azioni di marketing individuate dal piano di marketing;
- Studiare delle soluzioni e delle strategie di web marketing;
- Elaborare e costruire un sistema di indicatori che segnalano il livello di orientamento al cliente dell'azienda. Es: - % mensile nuovi clienti su clienti totali - % ritorno clienti - % ritorno nuovi clienti - n° di contestazioni settimanali - ecc...

Miglioramento dei processi interni al fine di

- Studiare e successivamente rilevare le attività necessarie al continuo miglioramento dei processi interni (approvvigionamento, produzione, amministrazione, etc) in base alle caratteristiche ed alle esigenze della azienda cliente;
- Elaborare e costruire degli indicatori che segnalino lo stato del clima interno dell'azienda.
Es: - n° conflitti tra dipendenti - n° di proposte di miglioramento provenienti da collaboratori - ecc...

Attività di programmazione strategica del futuro aziendale al fine di

- Gestire l'eventuale passaggio generazionale per favorire il passaggio dell'azienda a figli e/o familiari, con l'individuazione delle soluzioni, anche societarie, che abbiano il minor impatto economico e finanziario;
- Analizzare il mercato con conseguente ricerca di nuovi mercati;
- Progettare nuovi prodotti;
- Costruire un sistema di indicatori che misurino l'attenzione che l'azienda sta ponendo sugli aspetti innovativi che determinano il suo futuro. Es.: - n° di nuovi prodotti in progettazione - n° di modifiche e/o miglioramenti fatti su vecchi prodotti - n° di ricerche di mercato effettuate – ecc..

I costi effettivi per la costruzione di Cruscotti verranno regolati con accordi separati fra aderente e Network. I rapporti tra l'aderente e i suoi clienti, per quanto riguarda il servizio di costruzione di cruscotti di controllo aziendali, saranno regolati da separati e singoli accordi stipulati dall'aderente con i suoi clienti volta per volta. Tali rapporti potranno essere regolati secondo lo schema facsimile allegati al numero tre del presente contratto. Mentre I rapporti specifici di questo servizio, tra affiliante e aderente, saranno analiticamente disciplinati da singoli contratti, secondo il fac simile allegato al numero uno del presente contratto, stipulati separatamente per ogni cruscotto di controllo da implementare sui clienti dell'aderente secondo lo schema del contratto allegato al numero Tre Bis.

c) costruire per conto dell'aderente sistemi di web marketing che permettano ai clienti dell'aderente di trovare potenziali clienti e comunque di aumentare la loro visibilità nel mondo digitale di Internet. I rapporti fra aderente e affiliante per ogni singolo servizio di web marketing saranno regolati da contatti simili a quello di cui all'allegato cinque stipulati volta per volta per ogni servizio.

I rapporti tra l'aderente e i suoi clienti, relativi a questo servizio, saranno regolati attraverso la firma di specifici contratti, simili a quello qui allegato al numero sei, stipulati volta per volta per ogni singolo cliente dell'aderente.

d) inserire all'interno del sito www.consulentiaziendaliditalia.it solo il nome e cognome dell'aderente nella sezione dedicata all'elencazione dei soggetti aderenti al network.

e) **costruire per l'affiliato un sistema di web marketing** che permetta a questi di aumentare la propria visibilità all'interno della rete digitale che abbia i seguenti elementi:

- sito web personale con biografia, foto, video, audio e tutti i dettagli possibili
- blog sul sito web
- feedback e referenze sul sito web
- pagine web specifiche per ogni servizio/prodotto (1 pagina = 1 servizio o prodotto)
- account Facebook con biografia, foto, video audio e tutti i dettagli possibili

- fan page Facebook con biografia, foto, video audio e tutti i dettagli possibili
- blog su account e fan page Facebook sincronizzato con il sito web
- sito web integrato in Facebook
- tab personalizzati Facebook
- Youtube integrato in Facebook
- Twitter integrato in Facebook
- account Twitter sincronizzato con il blog
- account LinkedIn sincronizzato con il blog
- eventuale descrizione aziendale su LinkedIn con prodotti/servizi relativi
- account Youtube con inserimento di materiale multimediale
- strategia di popolamento dei tuoi accounts/fan page sui Social Network
- pubblicazione di contenuti informativi per il blog forniti dall'affiliato
- creazione di una scheda attività su Google Maps con impostazione per il posizionamento
- sistema di statistiche integrato sul sito web
- gestione sistema pubblicitario Facebook Ads pay per click finanziato direttamente dall'affiliato
- gestione sistema pubblicitario Google Adwords pay per click finanziato direttamente dall'affiliato
- aggiornamento del sistema con le novità sul web marketing

f) erogare all'affiliante almeno 24 ore di formazione per il tramite della web tv. In particolare l'affiliante per il tramite della sua struttura, almeno una volta al mese, erogherà due ore di formazione all'aderente.

Il programma annuale di formazione sarà strutturato su base mensile e le modalità di fruizione tramite il canale web tv o video conferenza a mezzo skype o altri canali simili, saranno comunicate all'aderente con cadenza bimestrale. La formazione avrà i seguenti contenuti:

- 2 ore riguardanti la “Professione del futuro”

- Analisi dell'attuale mercato
- Vision sul mercato del futuro
- Evoluzione della professione e nuovi servizi

- 8 ore dedicate alla Ristrutturazione debiti

- Analisi delle crisi
- Possibili diagnosi delle crisi
- Strategie di superamento delle crisi

- 6 ore dedicate ai cruscotti aziendali: controllo di gestione

- Balanced ScoreCard
- Analisi di redditività a margine di contribuzione
- Indicatori di performance

- 6 ore dedicate al marketing e al web marketing

- Evoluzione del mercato dai consumatori
- Dal marketing di interruzione al marketing di permissione
- Tecniche di leading
- Copywriting
- Social media
- Follow up

Attualmente è pendente presso il consiglio nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili la richiesta di riconoscimento della sopra indicata formazione al fine dell'assegnazione

dei crediti formativi a favore dell'affiliato, validi come formazione continua obbligatoria. Pertanto fino ad ora, e fino a che il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili non lo abbia approvato, per tale formazione non vengono riconosciuti crediti formativi.

g) mettersi a disposizione dell'aderente, tramite la propria struttura, 24 h su 24 per attraverso tutti i canali di comunicazione quali telefono, e-mail, skype e teamviewer, per qualsiasi chiarimento o assistenza che riguardi il presente contratto ivi comprese tutte le questioni relative al rapporto consulenziale tra l'aderente ed i suoi clienti

h) pubblicare, almeno una volta al mese, una presentazione dell'affiliato e dei servizi da lui erogati, sulla fan page di facebook gestita dall'affiliante denominata "Il Piccolo Imprenditore Italiano" che attualmente conta più di 17.000 fan.

i) concedere all'aderente uno sconto del 30% sul costo delle contabilità che decide di esternalizzare presso la nostra struttura

l) possibilità da parte dell'affiliante, qualora lo ritenga opportuno, **di concedere all'aderente la gestione di clienti del network**, coordinandosi con gli altri membri del Network.

m) Premesso che l'affiliante ha definito una particolare convenzione con la società Evo Solution Group srl, società che si occupa di consulenza aziendale e finanziaria, all'aderente viene concessa:

m.1) la possibilità di **frequentare gratuitamente un corso di formazione sulla consulenza finanziaria indipendente**, organizzato dalla società **Evo Solution Group** di Pesaro. Tale corso è finalizzato a fornire ai propri clienti:

- un' approfondita e migliore consulenza sui costi occulti dei servizi bancari (Ad esempio risparmiando su commissioni superflue, evitando i prodotti finanziari più costosi e scegliendo i prodotti che costano meno);

- Approfondita consulenza sugli investimenti.

m.2) la **partecipazione o meno, a discrezione dell'affiliato, a tutti i 'concorsi di idee'** indetti dalla società Evo Solution Group di Pesaro.

Evo Solution possiede una propria rete di consulenti che si propongono ogni giorno ad un gran numero di aziende, una rete di contatti vastissima in tutta Italia. Questi consulenti entrano in azienda proponendosi di effettuare un check up aziendale e rilevando le criticità presenti in ogni area.

Evo Solution infatti indirà, per ogni caso aziendale, un **'concorso di idee'** rivolto a tutti gli appartenenti al network, affiliati e aderenti, e chi proporrà l'idea migliore verrà pagato per tale soluzione proposta. I compensi verranno stabiliti di volta in volta dalla società Evo Solution Group. In caso di migliore soluzione proposta l'aderente potrà avere, se interessato, anche la gestione consulenziale del cliente suddetto gestito dalla società Evo Solution Group senza dover pagare alcunché.

Art. 2 Durata della contratto

La durata del presente contratto è di anni uno e cioè fino al _____, rinnovabile tacitamente qualora non intervenga la disdetta di una delle parti almeno tre mesi prima della scadenza, da comunicarsi all'altra parte a mezzo raccomandata.

Art. 3 Autorizzazioni

L'aderente è autorizzato ad utilizzare nello svolgimento della propria attività, l'immagine, la formula commerciale dell'affiliante, compresi i segni distintivi, riconducibili al sito www.consulentiaziendaliditalia.it ed avrà diritto di usufruire di tutte le sue forme di assistenza e di tutte le conoscenze tecnico-scientifiche dell'affiliante.

Art. 4 Corrispettivo dell'adesione

Al fine di poter avere la possibilità di richiedere all'affiliante i servizi di cui ai punti a), b) e c) di cui al precedente articolo 2) e per fruire dei servizi e dei benefici erogati da parte dell'affiliante, di cui ai punti d), e), f), g), h), i), l), m) di cui al precedente articolo 2), l'aderente dovrà versare all'affiliante la somma di euro 150,00 più Iva mensili per dodici mesi. La prima delle dodici mensilità sarà versata alla firma del presente contratto, e comunque entro il _____, mentre l'ultima dovrà essere versata entro il _____. Le altre scadenze mensili dovranno essere versate dall'aderente, a mezzo RID, entro il 30 di ogni mese a partire dal _____ e fino al _____. Nel caso in cui l'aderente chieda, all'affiliante, la realizzazione di uno dei servizi di cui ai punti a), b) e c), di cui al precedente articolo due, la singola regolamentazione sarà oggetto di specifica pattuizione, secondo gli schemi fac-simili allegati ai numeri uno e cinque del presente contratto, per ogni cliente dell'aderente.

Art. 5 Diritti per aderente: clausola soddisfatto o rimborsato

Entro un mese dalla firma del presente accordo, l'aderente, anche senza una specifica motivazione, può recedere unilateralmente ed anticipatamente dai presenti accordi.

Art. 6 Designazione dei referenti

L'affiliante designa il Prof. Simone Brancozzi quale responsabile tecnico dell'esecuzione della consulenza e dei servizi oggetto del contratto. L'aderente designa quale proprio referente per ogni attività o questione inerente alla esecuzione della consulenza il Sig. _____. L'eventuale sostituzione del responsabile tecnico della consulenza da parte dell'affiliante dovrà essere approvata dall'aderente, mentre la sostituzione del referente dell'aderente potrà avvenire su semplice designazione dello stesso affiliante e sarà da comunicare all'affiliante per iscritto.

Art. 7 Mancanza di esclusiva territoriale

L'affiliante non conferisce nessun diritto di esclusiva di zona all'aderente. Pertanto l'affiliante potrà liberamente stipulare dei contratti perfettamente uguali al presente con qualsiasi altro soggetto che sia residente nel suolo dello Stato Italiano e pertanto anche con soggetti che abbiano la sede dei loro affari nello stesso comune dove svolge la sua attività l'associato.

Articolo 8 – Segretezza e Collaborazione

L'affiliante, nella persona del Responsabile tecnico, nel periodo di vigenza del contratto, è tenuta ad osservare il segreto nei confronti di qualsiasi persona non coinvolta nell'attività di consulenza oggetto del presente contratto, per quanto riguarda fatti, informazioni, cognizioni e documenti, di cui fosse venuta a conoscenza o che le fossero comunicati dall'affiliante in virtù del presente contratto. L'aderente, analogamente, è tenuto ad osservare il segreto nei confronti di qualsiasi

persona non coinvolta nell'attività di consulenza oggetto del presente contratto per quanto riguarda fatti, informazioni, cognizioni e documenti, di cui fosse venuta a conoscenza o che le fossero comunicati dallo stesso responsabile tecnico dell'affiliante, o dai suoi collaboratori, in virtù del presente contratto, e che non costituiscano l'oggetto del contratto stesso. L'Aderente si impegna a

CONTRATTO DI ADESIONE AL NETWORK **WWW.CONSULENTIAZIENDALIDITALIA.IT CONSULENZA AZIENDALE A 360°**

prestare la massima collaborazione alla struttura dell'affiliante al fine di permettere a quest'ultima di eseguire al meglio i servizi oggetto del presente contratto.

Art. 9 – Esenzione di responsabilità.

L'Affiliante esonera espressamente l'Aderente da ogni responsabilità connessa all'utilizzo e all'interpretazione dei prodotti e/o servizi da egli stesso ideati, e gestiti da parte dell'aderente o da parte di clienti dell'aderente stesso. L'Affiliante non garantisce, all'aderente, il raggiungimento di nessun risultato economico e finanziario da parte dell'aderente, o da parte dei clienti dell'aderente, in quanto questi dipenderanno dalle capacità dell'aderente, o delle capacità dei clienti dell'aderente, di sviluppare le potenzialità a loro offerte dal presente contratto.

Art. 10 - Consenso al trattamento dei dati personali.

L'Aderente consente il trattamento dei propri dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/2003; tali dati saranno usati per lo svolgimento dell'attività di consulenza e per le finalità ad essa connesse.

Art. 11 Foro competente

Per qualsiasi controversia derivante dall'applicazione del presente contratto sarà competente il Tribunale di Fermo (FM)

Luogo e Data/...../.....

Firme

Ex artt. 1341 e 1342 le parti si danno reciprocamente atto di aver attentamente letto, compreso e di accettare il contenuto delle clausole di cui agli articoli: **Art. 2 Durata della contratto; Art. 4 Corrispettivo dell'adesione; Art. 7 Mancanza di esclusiva territoriale; Art. 9 – Esenzione di responsabilità**

.....
L'aderente

.....
L'affiliante

ALLEGATO 1

<p style="text-align: center;"><u>ACCORDO DI CONSULENZA E ASSISTENZA AZIENDALE PER PROGETTO RISTRUTTURAZIONE AZIENDALE E INDEBITAMENTO A BREVE E MEDIO TERMINE</u></p>

TRA

La società Brancozzi e Partners Consulting Srl sedente in Grottazzolina FM Via Mazzini, 57 qui rappresentata dall amministratore unico Signora Vallasciani Gaia, nata a Fermo li, 24/06/1970, Fax _____ E-Mail _____, denominata “AFFILIANTE”,

E

Il/La (ragione sociale AFFILIATO), avente sede legale in _____ alla Via _____, __ con codice fiscale e p.iva _____ e-mail _____, in persona del suo legale rappresentante pro tempore sig. _____, nato/a a _____ il ___/___/___ Fax _____ E-Mail _____, da qui in avanti denominata “AFFILIATO”,

PREMESSO CHE:

- 1) Tra l’affiliante e l’affiliato è in corso un contratto stipulato in data ___/___/___ in virtù del quale l’affiliato ha acquisito la possibilità di farsi assistere, dalla struttura dell’affiliante, nell’attività di ristrutturazione dei debiti ed in generale nella soluzione delle crisi aziendali dei propri clienti.
- 2) Nel contratto di affiliazione di cui alla precedente premessa è stabilito che i rapporti specifici del servizio di ristrutturazione debiti, tra affiliante e affiliato, saranno analiticamente disciplinati da singoli contratti stipulati separatamente per ogni ristrutturazione dei debiti da eseguire sui clienti dell’affiliato. Mentre i rapporti tra l’affiliato e i suoi clienti saranno regolati da separati e singoli accordi stipulati dall’affiliato con i suoi clienti volta per volta.
- 3) Il l’AFFILIATO ha esigenza, di predisporre un **Progetto di ristrutturazione** aziendale per l’impresa del suo cliente (*qui indicare Ragione Sociale e Partita Iva del cliente dell’associato*), con l’obiettivo di migliorarne e ristrutturarne l’indebitamento a breve e medio termine, nonché la predisposizione di un **piano industriale operativo**;
- 4) L’AFFILIATO, intende avvalersi di un servizio di consulenza di orientamento per effettuare autonome scelte di valutazione e strategie suggerite dal Affiliante;
- 5) L’AFFILIATO prende atto che l’Affiliante non ha alcun conflitto di interesse derivante da rapporti di affari propri per gli strumenti finanziari per i quali lo stesso ne consiglia la valutazione;

- 6) L’Affiliante può avvalersi della collaborazione di altri professionisti specializzati per espletare il proprio servizio di consulenza in oggetto al presente mandato.

Tanto premesso, le parti innanzi indicate convengono quanto segue:

Articolo 1) Oggetto del contratto.

L’AFFILIATO dichiara di essere a perfetta conoscenza che le attività del AFFILIANTE saranno le seguenti:

1. Realizzazione di un piano industriale, completo anche di piano marketing, budget economico e finanziario, ed identificazione delle strategie utili e necessarie per il riequilibrio finanziario dell’impresa del cliente dell’Affiliato;
2. Studio preliminare di fattibilità ed attuazione degli obiettivi del progetto di ristrutturazione aziendale e del piano industriale;
3. Assistenza e consulenza professionale in qualsiasi ambito o situazione nel caso in cui l’affiliato ne facesse richiesta in caso di bisogno durante l’espletamento della suo incarico nei confronti del suo cliente;
4. Consulenza sui finanziamenti ad imprese: ricerca della migliore soluzione di finanziamento per l’avvio di una nuova impresa o per la riconversione o il rinnovamento dell’impresa cliente dell’associato (finanziamenti agevolati,leasing, ecc.).
5. Il Affiliante fornirà all’affiliato, e quest’ultimo al suo cliente, analisi, reports e ogni altra idonea documentazione, utili per l’orientamento dello stesso nelle scelte di investimento o di finanziamento del suo cliente.
6. Assistenza nell’ipotesi di cessione di un ramo di azienda, liquidazione, concordati preventivi e quant’altro si renderà necessario durante la fase di realizzazione del progetto di ristrutturazione.

Articolo 2) Modalità di esecuzione dell’incarico.

L’Affiliante fornirà la propria consulenza tramite la persona del _____ che seguirà i lavori, senza possibilità di essere sostituito, fino alla loro conclusione.

Articolo 3) Responsabilità e segretezza

L’affiliato prende atto che l’affiliante non promette e non assicura il conseguimento di risultati, anche se questi presterà la propria attività secondo criteri di diligenza professionale, e nel pieno rispetto all’articolo 4 seguente. L’affiliante, nel periodo di vigenza del contratto, è tenuta ad osservare il segreto nei confronti di qualsiasi persona non coinvolta nell’attività di consulenza oggetto del presente contratto, per quanto riguarda fatti, informazioni, cognizioni e documenti, di cui fosse venuta a conoscenza o che le fossero comunicati dall’affiliante in virtù del presente

contratto. L'Affiliato si impegna a prestare la massima collaborazione alla struttura dell'affiliante al fine di permettere a quest'ultima di eseguire al meglio i servizi oggetto del presente contratto.

Articolo 4) Conflitto di interessi.

L'Affiliante presta la propria attività di consulenza per le attività previste nel presente contratto, in completa assenza di conflitto di interesse in quanto, per tali servizi, la sua unica fonte di reddito è la parcella pagata dall'affiliato. Perciò l'Affiliante non riceve alcun provento da parte di altre società (Banche, Sim, Finanziarie) anche quando consiglia all'affiliato la compravendita dei prodotti di queste ultime.

Articolo 5) compenso dell'affiliante e modalità di pagamento.

Il compenso per le prestazioni è convenuto nella percentuale del 0,8% del valore dei debiti, dell'azienda del cliente dell'associato, da ristrutturare. Tale valore sarà determinato nel piano industriale che sarà comunicato a mezzo fax all'affiliante all'affiliato, e che questi comunicherà al suo cliente. Il cliente dell'affiliato dovrà approvare per iscritto il piano industriale proposto dall'affiliante, incluso anche il valore dei debiti da ristrutturare. Qualora il cliente dell'affiliato non approvi il piano industriale il presente contratto si intenderà nullo e improduttivo di ogni effetto.

La parte del compenso, determinato complessivamente nel 0,8% dell'importo dei debiti ristrutturati, corrispondente alla metà del 3 per mille dell'importo dei debiti da ristrutturare, con un minimo di 1.000,00 + Iva, dovrà essere versata dall'affiliato, prima della consegna, all'affiliato stesso, dei possibili piani di ristrutturazione predisposti dall'affiliante.

L'ipotesi di ristrutturazione comprensive dei piani industriali, elaborate dall'affiliante, saranno consegnate all'affiliato solo dopo che questi abbia effettuato il bonifico bancario nel conto corrente del Affiliante e da quel momento saranno nella disponibilità dell'affiliato.

Nel caso in cui la ristrutturazione dei debiti non andasse a buon fine ovvero si concretizzasse solo in parte, l'importo corrispondente alla metà del 3 per mille dell'importo dei debiti da ristrutturare, con un minimo di 1.000,00 + Iva, versato dall'affiliato non verrà rimborsato all'affiliato.

Le parti di comune accordo concordano che il corrispettivo pattuito all'art. 5 co. 1, meno la parte versata precedentemente dal'affiliato, pari all'importo corrispondente alla metà del 3 per mille dell'importo dei debiti da ristrutturare, con un minimo di 1.000,00 + Iva, dovrà essere versato entro 20 (venti) giorni lavorativi, dalle singole delibere ottenute dalle banche, o dagli altri debitori, per la ristrutturazione dell'esposizione di breve e/o medio termine del cliente dell'affiliato nei confronti dei debitori stessi.

Inoltre, nel caso in cui l'affiliato ritenesse che sia necessaria, ai fini dell'espletamento del presente incarico, la presenza dell'affiliante, è dovuto all'affiliante, l'importo di € XXXXXXXX (xxxxxxx/00) oltre iva, quale rimborso delle spese di viaggio determinate forfettariamente, per ogni

missione e/o spostamenti dalla propria sede operativa, che è stabilita in XXXXXXXXX alla Via XXXXXXXXXXXX.

Il compenso relativo alla ristrutturazione dei debiti determinato nel 0,8% dell'importo complessivo da ristrutturare, ad eccezione del rimborso spese di trasferta, e dell'acconto da versare prima della consegna dei piano di ristrutturazione elaborati, di cui ai punti precedenti, DOVRA' ESSERE VERSATO SOLTANTO NEL CASO IN CUI SIA RAGGIUNTO L'OBIETTIVO DELLA RISTRUTTURAZIONE DEL DEBITO. Pertanto la percentuale del 0,8% non sarà pagata sui debiti non ristrutturati ma verrà versata solo sulla parte del debito che è stato ristrutturato con successo.

Articolo 6) durata del contratto e recesso delle parti.

Il presente contratto è a tempo indeterminato. Le parti possono recedere dal presente contratto autonomamente e in qualsiasi momento con effetto a partire dalla data della notifica che deve avvenire tramite raccomandata A.R.. Sarà dovuto all'affiliante il compenso pattuito e calcolato in proporzione fino alla data della notifica stessa nel caso in cui si siano concretizzate delle ristrutturazioni di debiti a vantaggio dell'azienda del cliente dell'associato. L'affiliante, in ogni caso, non è tenuto a pagare nulla.

Articolo 7) modifiche al contratto.

Il presente contratto può essere modificato in ogni momento sulla base del consenso delle parti. Le modifiche al presente contratto derivanti da variazione di norme o regolamenti si intenderanno automaticamente recepite. Resta salvo il diritto di recesso dell'affiliato e del Affiliante ai sensi del punto n.6 del presente contratto.

Articolo 8) invio di comunicazioni.

Lettere, report, parcelle e qualunque altra dichiarazione e comunicazione dell'affiliante saranno notificate all'affiliato, anche per il tramite di Agenti e collaboratori, e produrranno pieno effetto se inoltrate per iscritto all'indirizzo civico o al n° di FAX o all'indirizzo e-mail indicati all'atto della sottoscrizione del presente contratto.

Articolo 9) Foro competente.

Per ogni controversia che dovesse trarre origine dal presente incarico, sarà competente il Foro di Fermo.

Articolo 10) Consenso al trattamento dei dati personali.

Il affiliato consente il trattamento dei propri dati personali, e di quelli personali del suo cliente in suo possesso, ai sensi del D.Lgs. 196/2003; tali dati saranno usati per lo svolgimento dell'attività di

consulenza e per le finalità ad essa connesse.

Fermo lì __/__/_____

IL CLIENTE DELL’AFFILIATO (Timbro e firma per accettazione)

(ragione sociale AFFILIATO)

ALLEGATO 2

ACCORDO DI CONSULENZA E ASSISTENZA AZIENDALE PER PROGETTO
RISTRUTTURAZIONE AZIENDALE E INDEBITAMENTO
A BREVE E MEDIO TERMINE

TRA

La Ditta/Società (**RAGIONE SOCIALE CLIENTE**), con sede in _____ (_____) alla via _____, n. _____ con codice fiscale e P. Iva n. _____ nella persona del titolare/legale rappresentante Sig. _____, Fax _____ E-Mail _____, denominata “**CLIENTE**”,

E

Il/La (ragione sociale **AFFILIATO**), avente sede legale in _____ alla Via _____, ___ con codice fiscale e p.iva _____, in persona del suo legale rappresentante pro tempore sig. _____, nato/a a _____ il ___/___/___, Fax _____ E-Mail _____, da qui in avanti denominato “**CONSULENTE**”;

PREMESSO CHE:

- 7) Il **CLIENTE** ha esigenza, di predisporre un **Progetto di ristrutturazione aziendale** della propria impresa, con l’obbiettivo di migliorare e ristrutturare l’indebitamento a breve e medio termine, nonché la predisposizione di un **piano industriale operativo**;
Il **CLIENTE**, intende avvalersi di un servizio di consulenza di orientamento per effettuare autonome scelte di valutazione e strategie suggerite dal consulente;
- 8) Il **CLIENTE** prende atto che il Consulente non ha alcun conflitto di interesse derivante da rapporti di affari propri per gli strumenti finanziari per i quali lo stesso ne consiglia la valutazione;
- 9) Il Consulente può avvalersi della collaborazione di altri professionisti specializzati per espletare il proprio servizio di consulenza in oggetto al presente mandato.

Tanto premesso, le parti innanzi indicate convengono quanto segue:

Articolo 1) Oggetto del contratto.

IL CLIENTE dichiara di essere a perfetta conoscenza che le attività del CONSULENTE saranno le seguenti:

7. Ogni attività utile e necessaria al fine di ristrutturare le posizioni debitorie attualmente accese in capo al cliente. La ristrutturazione dei debiti avrà come obiettivo la rinegoziazione dei costi, della durata e del capitale di debito di ogni posizione debitoria in modo da configurare, alla sua fine, una situazione finanziaria sostenibile per le condizioni economiche attuali del cliente.
8. Consulenza Societaria, Amministrativa (intesa quest'ultima come rapporti con la Pubblica Amministrazione, con le istituzioni finanziarie, clienti e fornitori del CLIENTE);
9. Realizzazione di un piano industriale ed identificazione delle strategie utili e necessarie per il riequilibrio finanziario dell'impresa;
10. Studio preliminare di fattibilità ed attuazione degli obiettivi del progetto di ristrutturazione aziendale e del piano industriale;
11. Consulenza sui finanziamenti ad imprese: ricerca della migliore soluzione di finanziamento per l'avvio di una nuova impresa o per la riconversione o il rinnovamento di un'impresa già esistente (finanziamenti agevolati, leasing, ecc.).
12. Il Consulente fornirà al Cliente analisi, reports e ogni altra idonea documentazione, utili per l'orientamento dello stesso nelle scelte di investimento o di finanziamento.
13. Assistenza nell'ipotesi di cessione di un ramo di azienda, liquidazione, concordati preventivi e quant'altro si renderà necessario durante la fase di realizzazione del progetto di ristrutturazione.

Articolo 2) Modalità di esecuzione dell'incarico.

Il Consulente fornirà la propria consulenza tramite la persona del _____ che seguirà i lavori, senza possibilità di essere sostituito, fino alla loro conclusione.

Articolo 3) Responsabilità

Il Cliente prende atto che il Consulente non promette e non assicura il conseguimento di risultati, anche se presta la propria attività secondo criteri di diligenza professionale, e nel pieno rispetto all'articolo 4 seguente.

Il consulente, nel periodo di vigenza del contratto, è tenuta ad osservare il segreto nei confronti di qualsiasi persona non coinvolta nell'attività di consulenza oggetto del presente contratto, per quanto riguarda fatti, informazioni, cognizioni e documenti, di cui fosse venuta a conoscenza o che le fossero comunicati dall'affiliante in virtù del presente contratto. Il Cliente si impegna a prestare la massima collaborazione alla struttura del consulente al fine di permettere a quest'ultima di eseguire al meglio i servizi oggetto del presente contratto.

Articolo 4) Conflitto di interessi.

Il Consulente presta la propria attività di consulenza per le attività previste nel presente contratto, in completa assenza di conflitto di interesse in quanto, per tali servizi, la sua unica fonte di reddito è la parcella pagata dal Cliente. Perciò il Consulente non riceve alcun provento da parte di altre società (Banche, Sim, Finanziarie) anche quando consiglia ai propri Clienti la compravendita dei prodotti di queste ultime.

Articolo 5) compenso del consulente e modalità di pagamento.

Il compenso per le prestazioni è convenuto nella percentuale del 3% del valore dei debiti da ristrutturare. Tale valore sarà determinato nel piano industriale che sarà comunicato al cliente dal consulente a mezzo fax. Il cliente dovrà approvare per iscritto il piano industriale proposto dal consulente, incluso anche il valore dei debiti da ristrutturare. Qualora il cliente non approvi il piano industriale il presente contratto si intenderà nullo e improduttivo di ogni effetto.

Alla somma pari al 3% del debito ristrutturato dovrà essere aggiunto l'importo di **Euro 1.000,00 (euro mille/00) oltre I.V.A.**, una tantum a titolo di rimborso spese, per la consulenza, lo studio e la predisposizione dell'istruttoria. Questa somma non verrà restituita al cliente nel caso in cui la ristrutturazione dei debiti non andasse a buon fine ovvero si concretizzasse solo in parte.

Il predetto importo dovrà essere versato a mezzo bonifico bancario da effettuarsi entro 2 (due) giorni lavorativi dalla sottoscrizione del presente accordo sulla banca: **XXXXXXXXXXXXXXXX - IBAN - IT XXXXXXXXXXXXX**.

La parte del compenso, determinato complessivamente nel 3% dell'importo dei debiti ristrutturati più 1.000,00 Euro di rimborso spese forfettario, corrispondente allo 3 per mille dell'importo dei debiti da ristrutturare, con un minimo di 2.000,00 + Iva, dovrà essere versata, dal cliente, prima della consegna dei possibili piani di ristrutturazione, predisposti dal consulente, al cliente.

L'ipotesi di ristrutturazione elaborate dal consulente saranno consegnate al cliente solo dopo che questi abbia effettuato il bonifico bancario nel conto corrente del consulente indicato in precedenza e da quel momento saranno nella disponibilità del cliente.

Nel caso in cui la ristrutturazione dei debiti non andasse a buon fine ovvero si concretizzasse solo in parte, l'importo corrispondente allo 3 per mille dell'importo dei debiti da ristrutturare, con un minimo di 2.000,00 + Iva, versato dal cliente non verrà rimborsato al cliente.

Le parti di comune accordo concordano che il corrispettivo pattuito all'art. 5 co. 2, meno la parte versata precedentemente dal cliente pari all'importo corrispondente allo 3 per mille dell'importo dei debiti da ristrutturare, con un minimo di 2.000,00 + Iva, dovrà essere versato entro 15 (quindici) giorni lavorativi, dalle singole delibere ottenute dalle banche, o dagli altri debitori, per la ristrutturazione dell'esposizione di breve e/o medio termine del cliente nei confronti dei debitori stessi.

Inoltre, è dovuto al consulente, l'importo di €XXXXXXXX (xxxxxx/00) oltre iva, quale rimborso delle spese di viaggio determinate forfettariamente, per ogni missione e/o spostamenti dalla propria sede operativa, che è stabilita in XXXXXXXX alla Via XXXXXXXXXXXX, necessari per l'espletamento dell'incarico. Il rimborso di cui sarà dovuto al consulente soltanto se lo stesso avrà necessità di doversi spostare per l'espletamento del presente mandato nel raggio di oltre **30 (trenta)** chilometri, dalla propria sede operativa.

Il compenso relativo alla ristrutturazione dei debiti determinato nel 3% dell'importo complessivo da ristrutturare, ad eccezione dell'anticipo spese, del rimborso spese di trasferta, e dell'acconto da versare prima della consegna dei piano di ristrutturazione elaborati di cui ai punti precedenti, **DOVRA' ESSERE VERSATO SOLTANTO NEL CASO IN CUI SIA RAGGIUNTO L'OBIETTIVO DELLA RISTRUTTURAZIONE DEL DEBITO.** Pertanto la percentuale del 3% non sarà pagata sui debiti non ristrutturati ma verrà versata solo sulla parte del debito che è stato ristrutturato con successo.

Articolo 6) durata del contratto e recesso delle parti.

Il presente contratto è a tempo indeterminato. Le parti possono recedere dal presente contratto autonomamente e in qualsiasi momento con effetto a partire dalla data della notifica che deve avvenire tramite raccomandata A.R. e/o posta elettronica certificata - pec. Sarà dovuto dal Cliente il compenso pattuito e calcolato in proporzione fino alla data della notifica stessa nel caso in cui si siano concretizzate delle ristrutturazioni di debiti. Il Consulente, in ogni caso, non è tenuto a pagare nulla.

Articolo 7) modifiche al contratto.

Il presente contratto può essere modificato in ogni momento sulla base del consenso delle parti. Le modifiche al presente contratto derivanti da variazione di norme o regolamenti si intenderanno automaticamente recepite. Il Consulente provvederà ad informare tempestivamente il Cliente delle modifiche apportate. Resta salvo il diritto di recesso del Cliente e del Consulente ai sensi del punto n.6 del presente contratto.

Articolo 8) invio di comunicazioni.

Lettere, report, parcelle e qualunque altra dichiarazione e comunicazione del Consulente saranno notificate al Cliente, anche per il tramite di Agenti e collaboratori, e produrranno pieno effetto se inoltrate per iscritto all'indirizzo civico o al n° di FAX o all'indirizzo e-mail indicati all'atto della sottoscrizione del presente contratto.

Articolo 9) Foro competente.

Per ogni controversia che dovesse trarre origine dal presente incarico, sarà competente il Foro di

XXXXXXXXXX

Articolo 10) Consenso al trattamento dei dati personali.

Il cliente consente il trattamento dei propri dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/2003; tali dati saranno usati per lo svolgimento dell'attività di consulenza e per le finalità ad essa connesse.

xxxxxxx li __/__/_____

IL CLIENTE (Timbro e firma per accettazione)

(ragione sociale AFFILIATO)

ALLEGATO 3

CONTRATTO DI CONSULENZA PER LA CREAZIONE DI UN CRUSCOTTO DI CONTROLLO AZIENDALE

Tra (Cliente dell'affiliato), con sede legale in Via _____, a _____ (),
P.I.: _____, rappresentata dal legale rappresentante _____
nato a _____ il _____ e residente a
_____ () in Via _____,
C.F.: _____ (d'ora innanzi denominata «**Parte committente**»)

E

Il/La (**Consulente**), con sede in _____, _____, C.F. e P.I.
_____, rappresentata _____, (d'ora innanzi denominata
«(**Consulente**)»)

premesse

- Che è intenzione di **Parte committente** usufruire del pacchetto di servizi di consulenza aziendale offerto da (**Consulente**) denominato “Cruscotto di Controllo”;
- Che la (**Consulente**) possiede, direttamente tramite la propria struttura o indirettamente tramite strutture terze della cui collaborazione si avvale, le competenze professionali per fornire tale servizio, ed è interessato e disponibile a collaborare con la Committente.

con il presente contratto si conviene e si stipula quanto segue

Articolo 1 - Oggetto del contratto

Parte committente affida alla Consulente, che accetta, l'esecuzione di servizi di consulenza aziendale finalizzati all'introduzione all'interno dell'Azienda **Parte committente** di un piano di lavoro denominato “Cruscotto di Controllo”. Questo piano di lavoro sarà impostato e gestito, su indicazioni fornite da (**Consulente**), nell'Azienda **Parte committente**, con l'intento di permettere a parte committente la possibilità di compiere i seguenti interventi nell' area del:

Controllo Economico al fine di

- Quantificare i costi giornalieri totali;
- Quantificare l'utile o perdita giornaliera effettiva;
- Determinare il costo dei prodotti;
- Fissare il margine di contribuzione, per tipologia di prodotto, dell'azienda;
- Individuare i clienti più redditizi e meno (in base ai quali si potrà ottimizzare anche il supporto ai clienti ed il customer care);
- Stabilire la convenienza a produrre all'interno o all'esterno dell'azienda;
- Individuare se convenga (o non convenga) mantenere un prodotto in portafoglio;
- Fissare i prezzi di vendita;
- Redigere il budget previsionale economico finanziario;

- Ridurre i costi fissi con lo 0 base budget;
- Redigere un piano di Programmazione Fiscale (Tax-planning);
- Analizzare gli scostamenti tra previsionale e consuntivo.

Controllo Finanziario al fine di

- Valutare la necessità di redigere dei piani di ristrutturazione degli eventuali debiti;
- Analizzare dell'equilibrio fra le fonti di finanziamento ed investimenti;
- Redigere di budget mensili, trimestrali, semestrali ed annuali di cassa, riassumendo e prevedendo entrate ed uscite.

Orientamento verso il cliente al fine di

- Studiare e rilevare le attività che influiscono sulla fidelizzazione del cliente e sull'acquisizione di nuovi clienti;
- Poter redigere un piano di marketing;
- Progettare delle azioni di marketing individuate dal piano di marketing;
- Studiare delle soluzioni e delle strategie di web marketing;
- Elaborare e costruire un sistema di indicatori che segnalano il livello di orientamento al cliente dell'azienda. Es: - % mensile nuovi clienti su clienti totali - % ritorno clienti - % ritorno nuovi clienti - n° di contestazioni settimanali - ecc...

Miglioramento dei processi interni al fine di

- Studiare e successivamente rilevare le attività necessarie al continuo miglioramento dei processi interni (approvvigionamento, produzione, amministrazione, etc) in base alle caratteristiche ed alle esigenze della azienda cliente;
- Elaborare e costruire degli indicatori che segnalino lo stato del clima interno dell'azienda. Es: - n° conflitti tra dipendenti - n° di proposte di miglioramento provenienti da collaboratori - ecc...

Attività di programmazione strategica del futuro aziendale al fine di

- Gestire l'eventuale passaggio generazionale per favorire il passaggio dell'azienda a figli e/o familiari, con l'individuazione delle soluzioni, anche societarie, che abbiano il minor impatto economico e finanziario;
- Analizzare il mercato con conseguente ricerca di nuovi mercati;
- Progettare nuovi prodotti;
- Costruire un sistema di indicatori che misurino l'attenzione che l'azienda sta ponendo sugli aspetti innovativi che determinano il suo futuro. Es.: - n° di nuovi prodotti in progettazione - n° di modifiche e/o miglioramenti fatti su vecchi prodotti - n° di ricerche di mercato effettuate - ecc..

La consulenza prestata da parte consulente consentirà a parte committente di costruire un cruscotto di controllo del tipo di quello allegato al numero 1 del presente contratto.

Articolo 2 - Responsabile della consulenza e Modalità di Effettuazione

(Consulente) designa il _____ quale responsabile tecnico dell'esecuzione della consulenza oggetto del contratto.

L'eventuale sostituzione del responsabile tecnico della consulenza da parte di (**Consulente**) dovrà essere approvata da **Parte committente**, mentre la sostituzione del referente di **Parte committente** potrà avvenire su semplice designazione della stessa **Parte committente** da comunicare a (**Consulente**) per iscritto.

(**Consulente**) per l'esecuzione del presente contratto potrà avvalersi della consulenza e della collaborazione esterna di terzi professionisti o aziende che operano nel settore del web marketing.

Articolo 3 – Obblighi del committente

Parte committente designa quale proprio referente per ogni attività o questione inerente alla esecuzione della consulenza il Sig. _____.

Sarà specifico obbligo della parte committente rendersi disponibile alla massima collaborazione con la (**Consulente**).

Articolo 4 - Tempi e durata dell'esecuzione della consulenza e

Il presente accordo ha la validità di un anno e si intenderà rinnovato di anno in anno qualora una delle parti non comunichi all'altra la propria volontà di recedere a mezzo raccomandata almeno tre mesi prima della scadenza.

Resta inteso che lo (**Consulente**) sottoporrà a **Parte committente**, per la relativa approvazione, tutti quegli elementi del progetto che fanno riferimento all'immagine ed alla filosofia aziendale.

Parte Committente se entro 30 giorni dall'inizio del servizio non si troverà soddisfatta PER QUALSIASI MOTIVO del lavoro di (consulente) potrà scindere unilateralmente il presente contratto e parte consulente dovrà restituire tutti i pagamenti che nel frattempo avrà fatto.

Articolo 5 – Corrispettivo e Modalità di pagamento

Parte committente si impegna a versare a (**Consulente**), a titolo di corrispettivo, tutto compreso, per l'esecuzione per un anno dei servizi di consulenza oggetto del presente contratto una somma mensile di Euro 500,00 più Iva. Per ogni eventuale visita presso l'azienda committente da parte del (**Consulente**) saranno addebitate Euro _____ + Iva a titolo di rimborso andranno da aggiungersi al corrispettivo totale delle prestazioni svolte. Inoltre viene garantita per tutta la durata del contratto, l'assistenza telefonica, via fax, via e-mail e/o videoconferenza completamente gratuita.

Articolo 6 – Segretezza e Collaborazione

(**Consulente**), nella persona del Responsabile tecnico, nel periodo di vigenza del contratto, è tenuta ad osservare il segreto nei confronti di qualsiasi persona non coinvolta nell'attività di consulenza oggetto del presente contratto, per quanto riguarda fatti, informazioni, cognizioni e documenti, di cui fosse venuta a conoscenza o che le fossero comunicati da **Parte committente** in virtù del presente contratto.

(**Consulente**), sottoporrà a Committente, per la relativa approvazione, tutti quegli elementi del progetto che fanno riferimento all'immagine ed alla filosofia aziendale (immagine coordinata, posizionamento marketing della location, servizio ai clienti ecc.)

Parte committente, analogamente, è tenuta ad osservare il segreto nei confronti di qualsiasi persona non coinvolta nell'attività di consulenza oggetto del presente contratto per quanto riguarda fatti, informazioni, cognizioni e documenti, di cui fosse venuta a conoscenza o che le fossero comunicati dallo stesso Responsabile tecnico, o dai suoi collaboratori, in virtù del presente contratto, e che non costituiscano l'oggetto del contratto stesso.

Parte committente, si impegna a rispettare le direttive impartite dal Responsabile tecnico dei servizi di consulenza.

Articolo 7 – Utilizzazione, pubblicazione e garanzia dei risultati

Parte committente potrà liberamente utilizzare le relazioni e/o i risultati derivanti dall'attività oggetto del presente contratto, fermo restando che, salvo specifici accordi scritti tra le parti, è escluso l'utilizzo del nome di **(Consulente)** per scopi pubblicitari.

(Consulente), nella persona del Responsabile tecnico, potrà liberamente e gratuitamente utilizzare, ma solo per proprio uso interno, detti risultati. Essa non potrà farne, in tutto o in parte oggetto di pubblicazione senza la preventiva autorizzazione scritta di **Parte committente**, che non sarà irragionevolmente negata e sarà legata a strette considerazioni sulla tutelabilità e sfruttamento della proprietà intellettuale e allo sviluppo industriale di detti risultati.

(Consulente), non garantisce il raggiungimento di nessun risultato economico e finanziario da parte dell'Azienda di **Società committente**, in quanto questi dipenderanno anche dalle capacità di **Parte committente**, di porre in essere i consigli e gli strumenti forniti da **(Consulente)**.

Articolo 8 - Trattamento dei dati personali

(Consulente) provvede al trattamento, alla diffusione ed alla comunicazione dei dati personali relativi al presente contratto nell'ambito del perseguimento dei propri fini istituzionali e di quanto previsto dal proprio Regolamento emanato in attuazione della legge n. 675/96, recante «Tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali».

Parte committente si impegna a trattare i dati personali provenienti da **(Consulente)** unicamente per le finalità connesse all'esecuzione del presente contratto.

Articolo 9 - Controversie

Per ogni controversia che dovesse sorgere in relazione alla esecuzione del presente contratto sarà competente il foro di xxxxxxxxx.

xxxxxxxxxxx, lì










(Consulente)

Parte Committente







(Il Legale Rappresentante o il Titolare)

ALLEGATO 4

esempio di report del Cruscotto:

Prospettiva Economico-Finanziaria				
Obiettivo	Indicatore	Punteggio	Status	Giudizio
Budget previsionale e consuntivo	Utile o perdita giornaliera	Margine di contribuzione lordo + 4.500€		I costi fissi ammontano a 4.100€giornalieri, va bene
	Utile o perdita settimanale	Margine di contribuzione lordo + 28.000€		I costi fissi ammontano a 33.000€settimanali, non c'è la copertura
	Utile o perdita mensile	Margine di contribuzione lordo + 120.000€		I costi fissi ammontano a 115.000€mensili, migliorabile
	Utile o perdita annuale	Margine di contribuzione lordo + 1.500.000€		I costi fissi ammontano a 1.580.000€annuali, non c'è la copertura
Saldo di cassa: sunto e previsioni	Saldo di cassa mensile	+ 44.000 €		Ok
	Saldo di cassa trimestrale	+ 1.000 €		Siamo al limite
	Saldo di cassa semestrale	+ 30.000 €		Capiente ma siamo al limite
	Saldo di cassa annuale	+ 205.000 €		Ok
Programmazione e riduzione costi	Analisi scostamento tra previsione e consuntivo	9 su 40		Male, 9 costi su 40 stanno andando fuori budget

Rating Basilea 2	punteggio derivante da modello di Rating B&P	60 su 100		Rating aziendale positivo ma in diminuzione rispetto all'anno precedente
Prospettiva Cliente				
Obiettivo	Indicatore	Punteggio	Status	Giudizio
Aumentare soddisfazione clientela	Risultato questionario customer satisfaction	6 su 10		Troppi clienti non soddisfatti
	% di commesse realizzate nei tempi	3 su 5		Rischio di lamentele ed inefficienze
	Tempo medio inizio dei lavori	2 giorni		Buona celerità
	% di contestazioni per ogni lavoro	10%		Migliorabile
Aumentare fedeltà del cliente	n. di mesi in media che non riacquista dalla mia azienda	2,2		Date le caratteristiche del prodotto siamo nella norma
Prospettiva processi interni				
Obiettivo	Indicatore	Punteggio	Status	Giudizio
Migliorare gestione commerciale	n. clienti persi	26		Attenzione alle cause
	n. clienti acquisiti	14		Pochi rispetto ai persi
Ottimizzare magazzino ed approvvigionamento	n. di volte senza merce in magazzino	2		Buona capacità previsionale negli approvvigionamenti
Aumentare la produttività	marginale di contribuzione settimanale per dipendente	3.700 €		Scarsa produttività

	tempo medio perso a causa di errori	2 h settimanali		Tempo ragionevole
Prospettiva apprendimento e sviluppo				
Obiettivo	Indicatore	Punteggio	Status	Giudizio
Aumentare professionalità degli operatori	n. ore per corsi di formazione	12 anno		Nella media
	turn over del personale	3%		Buona stabilità del personale
Aumentare la motivazione di lavoratori	n. di lamentele e discussioni con i dipendenti	2		Buono il clima e lo spirito di squadra
Innovazione	% fatturato spesi in R&D (ricerca e sviluppo)	0%		Rischio di diminuzione performance future
	n. nuovi prodotti/progetti	0		L'azienda rischia di uscire dal mercato

ALLEGATO 5

CONTRATTO DI CONSULENZA WEB MARKETING

Tra (estremi dell'affiliato), con sede legale in Via _____, a _____ (_____) , P.I.: _____, rappresentata dal legale rappresentante _____ nato a _____ il _____ e residente a _____ () in Via _____, C.F.: _____ (d'ora innanzi denominata «**Parte committente**»)

E

Il/La (**Consulente**), con sede in _____, _____, C.F. e P.I. _____, rappresentata _____, (d'ora innanzi denominata «**(Consulente)**»)

premesse

- Che è intenzione di **Parte committente** usufruire del pacchetto di servizi di consulenza di marketing offerto da (**Consulente**) denominato "Trova Clienti" per i seguenti domini _____ e per conto del suo cliente _____ (estremi dell'azienda cliente di parte committente);
- Che la (**Consulente**) possiede, direttamente tramite la propria struttura o indirettamente tramite strutture terze della cui collaborazione si avvale, le competenze professionali per fornire tale servizio, ed è interessato e disponibile a collaborare con la Committente.

con il presente contratto si conviene e si stipula quanto segue

Articolo 1 - Oggetto del contratto

Parte committente affida alla Consulente, che accetta, l'esecuzione, per suo conto, di servizi di consulenza aziendale finalizzati all'introduzione all'interno dell'Azienda di proprietà (**indicare estremi del cliente di parte committente**) che ha già commissionato a parte committente tale progetto per il tramite del contratto qui allegato al numero 2. Il piano di lavoro, oggetto del presente contratto, viene dalle parti denominato "Trova Clienti". Questo piano di lavoro sarà impostato e gestito, su indicazioni fornite da (**Consulente**), nell'Azienda cliente di **Parte committente**, con l'intento di dare visibilità all'azienda sul web e sui Social Network Digitali al fine di trovare nuovi clienti, avviare il processo di comunicazione con il potenziale cliente, ottenere la fiducia del cliente nel tempo. Il piano con l'elenco dei servizi è reperibile nell'allegato 1 del presente contratto.

Articolo 2 - Responsabile della consulenza e Modalità di Effettuazione

(**Consulente**) designa il _____ quale responsabile tecnico dell'esecuzione della consulenza oggetto del contratto.

L'eventuale sostituzione del responsabile tecnico della consulenza da parte di (**Consulente**) dovrà essere approvata da **Parte committente**, mentre la sostituzione del referente di **Parte committente**

potrà avvenire su semplice designazione della stessa **Parte committente** da comunicare a **(Consulente)** per iscritto.

(Consulente) per l'esecuzione del presente contratto potrà avvalersi della consulenza e della collaborazione esterna di terzi professionisti o aziende che operano nel settore del web marketing.

Articolo 3 – Obblighi del committente

Parte committente designa quale proprio referente per ogni attività o questione inerente alla esecuzione della consulenza il Sig. _____.

Sarà specifico obbligo della parte committente rendersi disponibile alla massima collaborazione con la **(Consulente)**.

Articolo 4 - Tempi e durata dell'esecuzione della consulenza e

Il presente accordo ha la validità di un anno e si intenderà rinnovato di anno in anno qualora una delle parti non comunichi all'altra la propria volontà di recedere a mezzo raccomandata almeno tre mesi prima della scadenza.

Resta inteso che il **(Consulente)** sottoporrà a **Parte committente**, per la relativa approvazione, tutti quegli elementi del progetto che fanno riferimento all'immagine ed alla filosofia aziendale.

Parte Committente se entro 30 giorni dall'inizio del servizio non si troverà soddisfatta, PER QUALSIASI MOTIVO, del lavoro di **(consulente)** potrà scindere unilateralmente il presente contratto e parte consulente dovrà restituire tutti i pagamenti che nel frattempo avrà fatto.

Il presente contratto, inoltre, si intenderà sciolto, qualora dovesse cessare il rapporto tra parte committente e il cliente di parte committente.

Articolo 5 – Corrispettivo e Modalità di pagamento

Parte committente si impegna a versare a **(Consulente)**, a titolo di corrispettivo, tutto compreso, per l'esecuzione per un anno dei servizi di consulenza oggetto del presente contratto e descritta compiutamente nell'allegato 1, una somma mensile di Euro _____+Iva pari al 70% + Iva di quanto parte committente riscuoterà dal suo cliente, esclusi i rimborsi spese. Nel corrispettivo non è compreso il costo delle campagne pay per click, effettuate su facebook e su google, che il cliente di parte committente deciderà di intraprendere su consiglio di parte consulente.

Per ogni eventuale visita presso l'azienda del cliente di parte committente da parte del **(Consulente)** saranno addebita Euro _____ + Iva a titolo di rimborso andranno da aggiungersi al corrispettivo totale delle prestazioni svolte. Inoltre viene garantita per tutta la durata del contratto, l'assistenza telefonica, via fax, via e-mail e/o videoconferenza completamente gratuita. Le pattuizioni del punto precedente si applicheranno anche se il presente contratto si dovesse protrarre per più di un anno. In particolare per gli anni successivi al primo parte committente dovrà corrispondere a consulente la somma mensile di _____+ Iva.

Articolo 6 – Segretezza, Collaborazione e rapporti con il cliente di parte committente

(Consulente), nella persona del Responsabile tecnico, nel periodo di vigenza del contratto, è tenuta ad osservare il segreto nei confronti di qualsiasi persona non coinvolta nell'attività di consulenza oggetto del presente contratto, per quanto riguarda fatti, informazioni, cognizioni e documenti, di cui fosse venuta a conoscenza o che le fossero comunicati da **Parte committente** in virtù del presente contratto.

(Consulente), sottoporrà a **Committente**, per la relativa approvazione, tutti quegli elementi del progetto che fanno riferimento all'immagine ed alla filosofia aziendale (immagine coordinata, posizionamento marketing dell'attività, servizio ai clienti ecc.) del cliente di parte committente.

Parte committente, analogamente, è tenuta ad osservare il segreto nei confronti di qualsiasi persona non coinvolta nell'attività di consulenza oggetto del presente contratto per quanto riguarda fatti, informazioni, cognizioni e documenti, di cui fosse venuta a conoscenza o che le fossero comunicati dallo stesso Responsabile tecnico, o dai suoi collaboratori, in virtù del presente contratto, e che non costituiscano l'oggetto del contratto stesso.

Parte committente, si impegna a rispettare le direttive impartite dal Responsabile tecnico dei servizi di consulenza. In particolare si impegna a fornire con regolarità i contenuti, foto, video, testi, informazioni, utili e necessari ad alimentare il sistema "Trova clienti" costruito.

(Consulente) ha testato e provato la funzionalità di tutto il sistema web su cui si basa il Progetto, su server dedicato del mantainer statunitense Godaddy.

La **(Consulente)** utilizza la piattaforma Wordpress per la realizzazione dei nuovi siti, piattaforma che unisce alte prestazioni a facilità e flessibilità di gestione.

In caso di rescissione del contratto al committente vengono consegnati: il sito web, i database e le varie credenziali di accesso ai vari accounts realizzati.

I rapporti con il cliente di parte committente saranno tenuti esclusivamente da parte committente. Parte consulente non potrà avere rapporti di nessun tipo con il cliente di parte committente a meno che non sia stato espressamente autorizzato da parte committente.

Articolo 7 – Utilizzazione, pubblicazione e garanzia dei risultati

Parte committente potrà liberamente utilizzare le relazioni e/o i risultati derivanti dall'attività oggetto del presente contratto, fermo restando che, salvo specifici accordi scritti tra le parti, è escluso l'utilizzo del nome di **(Consulente)** per scopi pubblicitari.

(Consulente), nella persona del Responsabile tecnico, potrà liberamente e gratuitamente utilizzare, ma solo per proprio uso interno, detti risultati. Essa non potrà farne, in tutto o in parte oggetto di pubblicazione senza la preventiva autorizzazione scritta di **Parte committente**, che non sarà irragionevolmente negata e sarà legata a strette considerazioni sulla tutelabilità e sfruttamento della proprietà intellettuale e allo sviluppo industriale di detti risultati.

(Consulente), non garantisce il raggiungimento di nessun risultato economico e finanziario da parte dell'Azienda del cliente di parte **committente**, in quanto questi dipenderanno anche dalle capacità di **Parte committente e del cliente di parte committente**, di porre in essere i consigli e gli strumenti forniti da **(Consulente)**.

Articolo 8 - Trattamento dei dati personali

(Consulente) provvede al trattamento, alla diffusione ed alla comunicazione dei dati personali relativi al presente contratto nell'ambito del perseguimento dei propri fini istituzionali e di quanto previsto dal proprio Regolamento emanato in attuazione della legge n. 675/96, recante «Tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali».

Parte committente si impegna a trattare i dati personali provenienti da **(Consulente)** unicamente per le finalità connesse all'esecuzione del presente contratto.

Articolo 9 - Controversie

Per ogni controversia che dovesse sorgere in relazione alla esecuzione del presente contratto sarà competente il foro di xxxxxxxxxx.

xxxxxxxxxxxxx, li

(Consulente)

Parte Committente
(Il Legale Rappresentante o il Titolare)

Allegato

SCHEMA RIASSUNTIVA SISTEMA di WEB MARKETING per l'azienda del cliente di parte committente

Con la seguente le proponiamo il nostro servizio completo **Web Marketing** con tutti i seguenti dettagli:



IMPOSTAZIONE DEL SISTEMA TROVA CLIENTI

- gestione del dominio, trasferimento del dominio e tutte le pratiche connesse al sito web (“se necessario”)
- costruzione di landing pages per ogni prodotto/servizio a ns. discrezione o macro-categorie
- analisi del settore/concorrenza/ricerche/trend/target su Google relative al settore
- creazione di una strategia di web marketing completa (Social Network-eventuali forum, blog...- sito web...) con azioni e obiettivi
- creazione di un sistema completo di visibilità aziendale sui Social Network tramite account, gruppi, fan pages sui principali Social Network (Facebook, Twitter, Youtube, LinkedIn)

GESTIONE E STRATEGIE PER TROVARE CLIENTI

Una volta impostato il sistema con quanto sopra, inizieremo ad attivare una serie di attività volte ad avviare il processo di comunicazione con il potenziale cliente del cliente di parte committente. L'obiettivo qui è quello di ottenere la fiducia del cliente nel tempo, comunicazione dopo comunicazione; sia utilizzando comunicazioni “vivaci”, “divertenti” per facilitare l'apertura al dialogo del potenziale cliente, sia utilizzando comunicazione a carattere professionale.

Le comunicazioni professionali sono le cosiddette newsletter, che saranno a cadenza settimanale. Tutte le newsletter saranno inviate a 360°, sui Social Network, sul sito web....

Oltre alle comunicazioni con i Vs. potenziali clienti attiveremo subito il servizio Google Adwords per ottenere subito i contatti di chi già cerca i Vs. prodotti/servizi.

Questo è il funzionamento di Adwords:



Ecco un esempio a caso su un'azienda di produzione pavimentazioni stradali, asfalti (gergo tecnico conglomerati bituminosi):

Se io fossi un loro potenziale cliente cosa scriverei su Google? Potrei scrivere “conglomerati bituminosi”

Clicca sul seguente link per vedere la pagina della ricerca:

http://www.google.it/search?hl=it&q=conglomerati+bituminosi&meta=&rlz=1I7GGLD_it

Se guardi in alto sulla destra dello schermo vedrai la

scritta: **Link sponsorizzati**.

1. Tutti gli annunci che sono contenuti lì sotto sono appunto annunci **Adwords**.
2. Finché qualcuno non clicca sul Link sponsorizzato l'azienda che ha fatto la campagna Adwords non paga nulla.
3. Quando un utente che ha fatto la ricerca su Google clicca su un annuncio entra sul sito sponsorizzato, e quel sito in quel momento paga una piccola commissione a Google perché l'utente ci ha cliccato sopra. Da qui la definizione di **Pay per Click, cioè paghi solo per i click ricevuti**.
4. Dopo che l'utente è entrato nel tuo sito cliccando sul tuo annuncio Adwords, avrà di fronte la tua Landing Page che avremo costruito con i criteri che ti abbiamo spiegato prima e soprattutto con le informazioni che lui ha cercato (in questo caso i conglomerati bituminosi).
5. In questa pagina noi lo emozioneremo, enfatizzeremo la bontà dei tuoi prodotti e infine lo invoglieremo a contattare la tua azienda. E' un sistema che ti permetterà di avere sempre nuovi contatti e aumentare il potenziale di vendita della tua azienda.

I costi dei click e quindi il budget minimo della campagna di annunci su Adwords può variare anche molto di caso in caso (cioè da 5 centesimi a click a 50 centesimi e oltre a click!)

Al tempo stesso oltre ad Adwords attiveremo le **Facebook Ads**.

E' un sistema Pay per Click analogo, ma con il quale aumenteremo i fan della Vs. fan page “tribale” su Facebook.

La fan page “tribale” sarà il luogo dove radunare tutti i potenziali clienti su Facebook in maniera divertente, interattiva e farli quindi socializzare con la Vs. azienda.

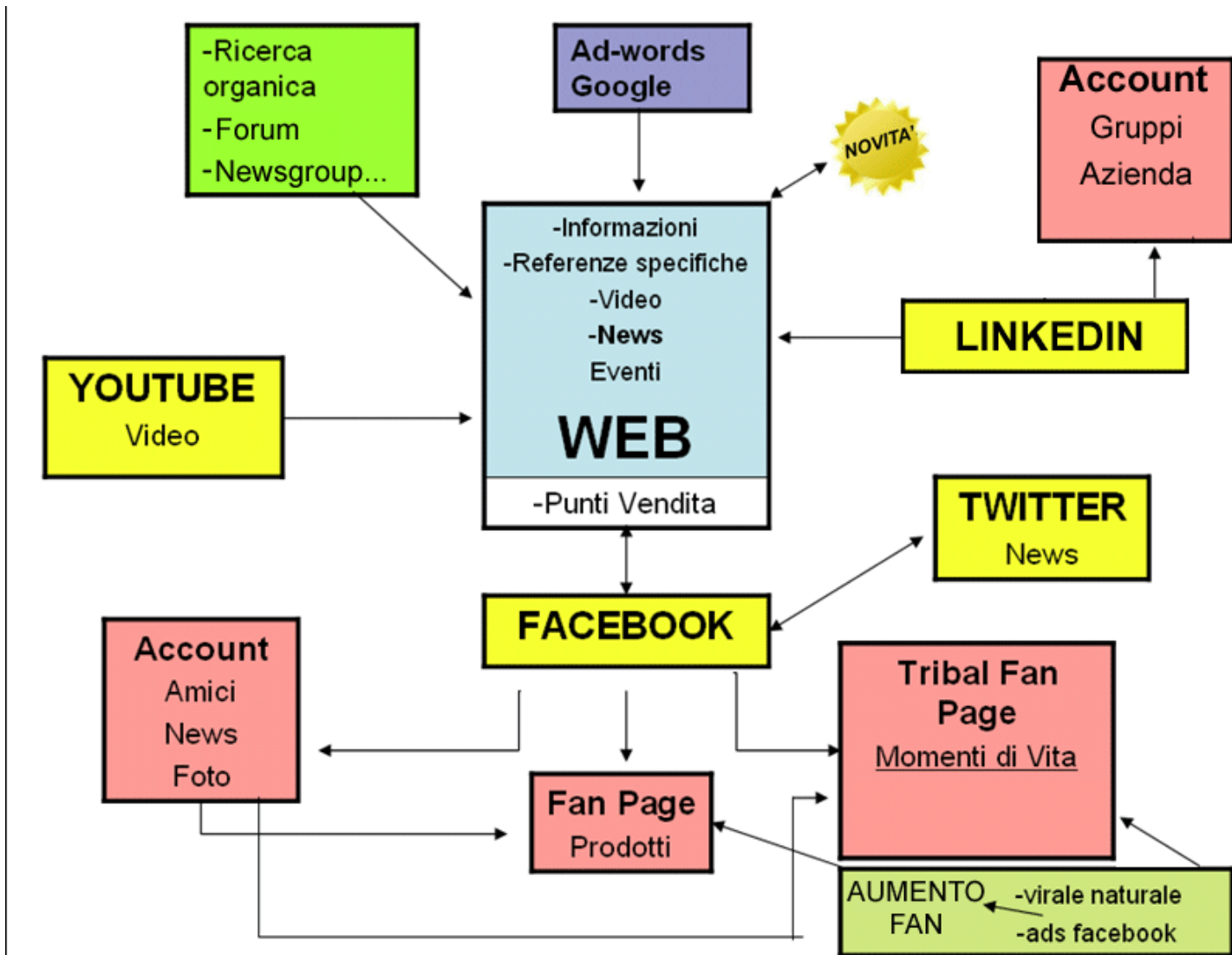
**Consigliamo un impegno minimo di 5€ giornalieri
che suddivideremo in maniera ottimale tra Adwords e Facebook.
Inizialmente 3€ su Adwords e 2€ su Facebook**

Insieme a tutte le attività di routine, che quindi riguardano la creazione e la gestione di nuovi contenuti per l'attività del cliente di parte committente saremo sempre pronti a migliorare il sistema **TROVA CLIENTI** in tutte le sue parti (sito web, profili sui Social Network...).

Il servizio è in continua evoluzione per mantenere l'azienda del cliente di parte committente avanti ai suoi concorrenti.

Oltre alle attività di routine o extra relative al sistema, settimanalmente vi invieremo un report con tutte le azioni che abbiamo svolto per l'attività del cliente di parte committente, con statistiche, analisi campagne Adwords e Facebook, progetti e migliorie da apportare.

Lo schema del sistema **TROVA CLIENTI** che realizzeremo per il cliente di parte committente è il seguente:



In Particolare realizzeremo una o più landing page con domini studiati opportunamente.
 Creeremo su Face Book delle Fan Page per targettizzare i fan da colpire con le nostre informazioni.
 La pagina a contenuto tribale deve ispirare coloro che amano e condividono ad esempio:
 Ideali naturalistici, stili di vita esclusivi, l'enogastronomia, la storia locale, ricoprono incarichi aziendali di rilievo e che ovviamente vivano nel territorio che va da XXXXXX a XXXXXX.
 Sarà creato pure un account YouTube dove inseriremo tutti i video degli eventi, dei prodotti e di ogni altra cosa che mette in risalto l'azienda del cliente di parte committente.
 Tutta la creazione del sistema ed il suo mantenimento sarà effettuato dalla nostra struttura.

La vostra organizzazione dovrà solo eseguire le seguenti azioni:

- richiedere al Vostro cliente la fornitura di immagini/video/newsletter/descrizioni per sito web e Social Network che poi voi avrete cura di girare a noi.

La newsletter è a carattere settimanale, quindi 1 volta alla settimana è sufficiente che il vostro cliente ci fornisca uno spunto (basta un piccolo input) sul quale noi costruiamo la newsletter che agganciamo alla vendita dei prodotti o dei servizi;

- richiesta amicizie a opinion leader su Facebook e LinkedIn

- impegno da parte del Vostro cliente a spendere un budget minimo di 6 €al giorno (in totale) per i Pay per Click di Facebook e Adwords

-Invio, anche tramite la nostra struttura, della news letter settimanale o di altre comunicazioni **non commerciali** agli indirizzi presenti nel database di contatti di proprietà del vostro cliente.

Per accettazione e presa visione

Parte Committente

Parte Consulente