



Proposta per lo sviluppo, il lancio e la gestione commerciale del progetto

Proponente: **Virginia Sil di Virginia Silvestrini P.**

IVA 02147750380

Sede legale: Via Ro 28, 44123 Ferrara (FE)

Committente / Produttore: **Magica Arredamenti di Mazzotti Michele P. IVA**

0231330405

Sede legale: Via Albert Einstein 4, 47121 Forlì (FC)

1. IL PROGETTO COVERA

Covera nasce come un nuovo sistema di arredo outdoor modulare, configurabile e personalizzabile, progettato per adattarsi a differenti esigenze abitative e commerciali.

Il prodotto può essere configurato nella sua versione più essenziale come elemento storage per esterni o contenitore per bidoni e raccolta differenziata, fino a evolversi in una vera e propria soluzione cucina outdoor attraverso l'integrazione di elementi e accessori quali lavabo, piano di lavoro, fornello, barbecue e ulteriori moduli.

Dimensioni, configurazione, finiture, colori e dotazioni potranno essere personalizzati in funzione delle necessità del cliente.

L'obiettivo non è pertanto esclusivamente commercializzare un nuovo elemento di arredo, ma costruire intorno a Covera un marchio autonomo, riconoscibile e scalabile, potenzialmente commercializzabile sull'intero territorio italiano e, successivamente, sui mercati esteri.

2. IL RUOLO DI MAGICA ARREDAMENTI

Magica Arredamenti di Mazzotti Michele rimane il soggetto produttore e titolare del progetto Covera e mantiene la responsabilità relativa alla produzione, alla definizione dei listini, alle caratteristiche tecniche del prodotto, alle tempistiche di realizzazione e agli aspetti produttivi e logistici.

Il progetto sarà quindi sviluppato commercialmente mantenendo alla base l'esperienza produttiva e artigianale di Magica Arredamenti.

3. IL RUOLO DI VIRGINIA SIL

Virginia Sil propone di assumere un ruolo più ampio rispetto alla tradizionale attività di comunicazione già svolta per Magica Arredamenti.

L'obiettivo è seguire Covera come un progetto autonomo, occupandosi della costruzione della sua presenza sul mercato e assumendo il ruolo di concessionario commerciale esclusivo del prodotto.

L'attività comprenderà due aree tra loro integrate.

A. Costruzione e sviluppo del progetto

Virginia Sil coordinerà la creazione della struttura necessaria al lancio di Covera, comprendente:

- sviluppo dell'identità del marchio Covera;
- progettazione del logo e dell'immagine coordinata;
- coordinamento delle attività necessarie alla registrazione e tutela del marchio e/o del prodotto;
- progettazione e realizzazione della presenza digitale;
- sviluppo del sito internet dedicato;
- progettazione di un sistema di configurazione attraverso il quale il cliente possa comporre Covera scegliendo dimensioni, moduli, accessori, colori e finiture;
- impostazione dei canali social e della comunicazione;
- definizione del posizionamento commerciale;
- sviluppo della strategia di lancio;
- consulenza per lo sviluppo commerciale del prodotto.

Le attività iniziali di progettazione, sviluppo digitale, registrazione e lancio saranno oggetto dello specifico preventivo economico presentato a Magica Arredamenti.

B. Concessione e gestione commerciale

Successivamente al lancio, Virginia Sil assumerà la gestione commerciale esclusiva di Covera, occupandosi direttamente dello sviluppo delle opportunità generate dal progetto.

A titolo esemplificativo:

- gestione dei contatti commerciali;
- qualificazione dei potenziali clienti;
- presentazione del prodotto;

- appuntamenti commerciali;
- sopralluoghi ove necessari;
- predisposizione delle proposte;
- trattativa commerciale;
- gestione e raccolta degli ordini e dei contratti;
- sviluppo di rapporti con clienti privati, aziende, professionisti e potenziali partner;
- ricerca di nuovi canali di vendita;
- sviluppo della rete commerciale in Italia e, ove possibile, all'estero.

4. UN MODELLO BASATO SUI RISULTATI

La proposta prevede una scelta precisa.

Virginia Sil non addebiterà a Magica Arredamenti un compenso periodico specifico per l'attività ordinaria di sviluppo commerciale di Covera, né per la gestione continuativa della comunicazione social e la produzione dei contenuti ordinari connessi al progetto, nei limiti delle attività concordate. Tali attività rappresentano l'investimento operativo di Virginia Sil nel progetto in qualità di concessionario esclusivo.

A fronte di tale impegno, a Virginia Sil verrà riconosciuto un compenso pari al:

20% DEL VALORE DI VENDITA DI OGNI COVERA VENDUTO

La percentuale sarà riconosciuta sulle vendite effettuate sul territorio italiano e sui mercati esteri rientranti nell'accordo di esclusiva, indipendentemente dal canale attraverso il quale il cliente sia entrato in contatto con Covera, secondo quanto disciplinato nel relativo contratto.

In questo modo gli interessi delle parti risultano direttamente allineati:

Magica Arredamenti produce e vende.

Virginia Sil costruisce il mercato, comunica e sviluppa le vendite.

Entrambe crescono in funzione dei risultati ottenuti da Covera.

5. PERCHÉ LA CONCESSIONE IN ESCLUSIVA

L'esclusiva commerciale costituisce un elemento essenziale del modello proposto.

Virginia Sil investirà tempo, competenze, relazioni e risorse nella crescita del marchio, assumendosi direttamente l'attività necessaria a trasformare Covera da prodotto a progetto commerciale strutturato.

La gestione unitaria consente inoltre di mantenere:

- un unico posizionamento commerciale;
- una comunicazione coerente;
- un controllo uniforme della customer experience;
- una politica commerciale coordinata;
- una gestione organizzata dei lead;
- una maggiore capacità di misurare risultati, richieste e vendite.

L'esclusiva rappresenta quindi la contropartita dell'investimento commerciale e gestionale sostenuto da Virginia Sil e consente di evitare sovrapposizioni, dispersione dei contatti o politiche commerciali differenti sul medesimo prodotto.

6. OBIETTIVO

- L'obiettivo della collaborazione è costruire Covera come un progetto capace di vivere autonomamente sul mercato.
- Non semplicemente, produrre un mobile outdoor, ma creare un marchio, costruire una domanda e sviluppare un nuovo canale di business per Magica Arredamenti.
- Virginia Sil mette a disposizione del progetto competenze di design, branding, comunicazione e sviluppo commerciale, assumendo direttamente una parte del rischio attraverso un modello di remunerazione principalmente collegato alle vendite.
- Magica Arredamenti mantiene il proprio focus sulla produzione e sulla qualità del prodotto.
- È dall'integrazione di queste due competenze che può nascere il valore commerciale di Covera.