



Select Language

Martedì, 11 Settembre 2018



Seleziona CCV - Circuito

Seleziona CCV - Circuit

Seleziona Categoria

Seleziona Categoria

ZONA - scrivi le iniziali

ZONA - scrivi le iniziali

Coupon

Prenota Online

Happy Shop Day

Happy Shop Day

Ricerca testo...

Qualsiasi parola

Una parola

Frase esatta

Avvia ricerca

Se con la ricerca sui motori anziché direttamente nella pagina cercata sei arrivato nella nuova home page di HappyMarket, puoi trovarla subito con la **Ricerca** nel sito. Ci scusiamo per il temporaneo disagio dovuto alla reindicizzazione dei motori. **Informazioni per trovare la Pagina cercata**



## Proposta esclusiva di Happy Market per chi ha le Pagine su Facebook

*Internet, Social Community*

valorizzare le Pagine su Facebook con la Pagina Plus su HappyMarket

C.A.P. 00100 - Zona: Web

✓ Dati e Recapiti

📍 Mappa posizione

Indirizzo:

Campidoglio - Roma - 00100 - RM

**Roma Zona: Web**

☎ Telefono fisso:3356783078

📱 Cellulare:3356783078

📞 Telefono Whatsapp 3356783078

📠 Fax:335 6783078

✉ E-mail

🌐 visita il sito web

🛒 sito e-commerce

🏠 leggi la nostra storia aziendale

Social media:




Skype: *happy21*






Indice dei portali tematici del Network Happy dove puoi scegliere quelli attinenti la tua Attività

 [vai al sito](#)




La Comunità Commerciale Italiana dove i Navigatori Internauti trovano le attività di prossimità che offrono quello che stanno cercando sul web - [www.happymarket.it](http://www.happymarket.it)


 [vai al sito](#)




La Pagina visibilità PLUS ... per fare tutto che è anche una pagina Vetrina sul web

 [vai al sito](#)

Video su YouTube


 Descrizione attività e Marchi trattati

 Altre informazioni


 [clicca per scaricare questo documento in PDF per archivarlo e stamparlo](#)

Se ti stai chiedendo ...

... Come posso valorizzare le mie pagine su Facebook per aumentare la visibilità, essere trovato subito, fare pubblicità, trovare nuovi clienti e portarli nel locale della mia attività e aumentare le vendite sia nel locale che online ?

... la soluzione c'e' ... la trovi visitando su questa pagina la sezione  [Altre informazioni](#)

**OFFERTA ESCLUSIVA PER GLI AMICI DI FACEBOOK CON PARTITA IVA PER SVILUPPARE AFFARI CON LA PAGINA PLUS SU HAPPYMARKET COLLEGATA ALLA LORO PAGINA SU FACEBOOK**

Su  [Altre informazioni](#) oltre le risposte ai quesiti troverai delle **proposte esclusive per gli Amici di Facebook:**

- l'offerta per avere **gratis** la **visibilità permanente** con il SEO naturale
- la concessione nella Comunità Commerciale **HappyMarket** della **Pagina PLUS ... per fare tutto**, di supporto alle tue Pagine Facebook
- la **viralità esponenziale per Facebook, Instagram** ed altri Social Network

- spazi pubblicitari personalizzati sui Portali tematici del



## QUESTO DOCUMENTO E' PER GLI AMICI DI FACEBOOK CHE HANNO LA PARTITA IVA

Potete vedere subito le Offerte esclusive per gli Amici di Facebook cliccando qui ma Luigi Del Marro, nel Vostro interesse, Vi invita a leggere le considerazioni sull'evoluzione del mercato ed i consigli utili su come operare con Facebook nel Mercato del Web per avere risultati positivi per lo sviluppo della Vostra Attività sul territorio e nel Mercato del 3° Millennio

E' anche utile conoscere cosa potete fare con la Pagina PLUS pubblicata su Happy Market, *la Comunità Commerciale Italiana* che è di supporto alle Pagine di Facebook come potrete vedere dal documento

I Servizi operativi del progetto [www.happy.it](http://www.happy.it) saranno assistiti da Esperti Professionisti di Comunicazione Web, Social Media Marketing, Blogger ed Influencer

Per valorizzare le pagine dell' Attività su Facebook, aumentarne la visibilità sul web, portare nuovi clienti nel locale territoriale ed aumentare le vendite, Luigi Del Marro, fondatore e titolare del progetto Happy e del Network Happy, quale Imprenditore e Professionista esperto di Web marketing con questo documento vuole dare alcuni consigli professionali pratici ed utili per lo sviluppo degli affari alle Attività che sono già entrate nel Mercato del 3° Millennio con le pagine su Facebook ma vogliono ottimizzare l'operatività perchè ottengono risultati poco soddisfacenti

## LA FINALITA' DEL PROGETTO E' QUELLA DI FAR TROVARE SEMPRE E SUBITO L'ATTIVITA' DA CHI NON LA CONOSCE MA CERCA SUL WEB QUELLO CHE L'ATTIVITA' PUO' OFFRIRE NELLA STESSA ZONA ED ONLINE!

Il messaggio è indirizzato principalmente alle Attività Commerciali, Artigianali e di Servizi che operano solo con le Pagine su Facebook, senza il proprio "Domain Name" ed il sito perchè ritengono costosa la realizzazione ed impegnativa la gestione



Al termine del documento viene formulata una interessante proposta per le Attività che hanno le Pagine su Facebook e vogliono concretizzarne i risultati

*Le Pagine su Facebook pubblicate a titolo esemplificativo sono della Ditta Happyline di Roma*

Nel documento si evidenziano alcune considerazioni sul Mercato del 3° Millennio ed i relativi Consigli per l'uso di Facebook

1. L' importanza della presenza sul web
2. La presenza su Facebook
3. L' importanza di avere il Domain Name anche senza attivare il Sito Web
4. La Pubblicità sul Web
5. Il Mercato del Web
6. Oggi esistono Offerta 2 mercati ai quali partecipare
7. Aumentare la visibilità, i contatti, le vendite e gli affari con Facebook collegato alla Pagina PLUS su Happy Market che consente anche di pubblicare autonomamente i Coupons per Offerte e Promozioni
8. La visibilità permanente ed il Ranking
9. La traduzione online
10. La viralità sui Social Network
11. Offerta esclusiva ed imperdibile di Luigi Del Marro per gli Amici di Facebook
12. Contatti

### Considerazione 1 - l'importanza della presenza sul Web

I Navigatori Internauti usano il Webrooming per informarsi, vedere, condividere, decidere gli acquisti da casa cercando chi può fornire quello che stanno cercando, preferendo le Attività di prossimità prima che acquistare online..



### Consiglio 1 - l'importanza della presenza sul Web

Per le Attività è necessario essere presenti sul Web per essere trovate e contattate, altrimenti è come se non esistessero ma, per essere trovate si deve avere la visibilità, possibilmente permanente, senza pagamento di royalties per l'indicizzazione, con il SEO naturale.

Esserci in modo generico pero' non basta perche' la presenza deve essere professionale e deontologica

## Considerazione 2 - la presenza su Facebook



Facebook e' la Comunita' dove è importante partecipare perchè è la piu' diffusa sul web, è gratuita e facile da gestire ma, per le Attività Imprenditoriali, non e' l'ottimale per sviluppare le vendite e gli affari perche', anche se sta cambiando la sua filosofia operativa è conosciuta per mettere in contatto gli amici ed e' difficile poter sviluppare vendite pubblicando articoli pubblicitari e professionali mescolati con messaggi eterogenei di persone che non si conoscono ma pubblicano una miscellanea di Post, Immagini e video con: *racconti dei momenti della giornata, ricordi di viaggi o di periodi dell'infanzia, stato di salute del bambino, cosa ha fatto la suocera, proposte di incontri, argomenti politici ed altro* che, oltre a non interessare, sommergono le notizie professionali pubblicate e rendono invisibile il messaggio imprenditoriale.

## Consiglio 2 - la presenza su Facebook



Anche se arrivano segnali autorevoli per abbandonare Facebook - vedi articolo - ritengo importante mantenervi la presenza, ma per le Attività è importante seguire i consigli di questo documento.

Il consiglio principale è quello di tenere separate la pagina personale da quella dell'Attività perchè hanno due funzioni completamente diverse e, se unificate in unica pagina, con la mescolanza di argomenti commerciali o professionali con quelli strettamente personali creano confusione e tolgono credibilità all'Attività.

E' anche importante avere uno spazio su Instagram e Pinterest perchè le immagini consentono la comprensione immediata del messaggio ma anche qui è importante non mescolare le immagini della vita personale con quelle dell'Attività Imprenditoriale o Professionale

Ho trovato casualmente questo Post di una Professionista che non conosco ma che ha fatto il mio stesso ragionamento. Leggilo  
TOP

## Considerazione 3 - l'importanza di avere il "Domain Name" anche senza attivare il Sito Web



Il sito web si può anche non averlo perchè può essere costoso realizzarlo e complesso da gestire ma il Dominio con il nome dell'attività bisogna averlo perchè chi conosce l'attività la cerca sul web con il suo nome ! Ma serve anche per chi non conosce l'Attività perchè il Dominio è il suo biglietto da visita

## Consiglio 3 - l'importanza di avere il "Domain Name" anche senza attivare il Sito Web



Il consiglio è questo:

1. Registrare il Nome del Dominio prima che lo facciano altri perdendo per sempre la disponibilità del nome perchè sul web esiste un solo nome con lo stesso suffisso (.it - .com - .eu)
2. Attivare il sito con la sola Home Page statica con le informazioni principali dell'Attività ed i link alla Pagina di Facebook, di Instagram e della Pagina vetrina BASE o PLUS successivamente illustrata che funziona come un Minisito senza gestione  
TOP

## Considerazione 4 - l'importanza della pubblicità sul Web



Oggi la maggioranza degli Utenti rifiuta la pubblicità diffusa con i vari Media tra i quali anche Facebook perchè accetta la pubblicità solo nel momento che interessa, quindi la Pubblicità on-demand cercata dall'Utente e non quella pubblicata dall'Attività.

La Pubblicità on.demand fornisce risultati positivi anche quando viene ricercata nel tempo perchè è stata vista temporaneamente sul territorio ma nel momento che non interessava..

Questo significa che la pubblicità è sempre valida ma solo se on-demand.

#### Consiglio 4 - l'importanza della pubblicità sul Web



La pubblicità sul territorio è consigliabile farla perchè è valida anche se di breve durata ma è opportuno replicarla anche sul web per renderla fruibile nel tempo

Per questo esiste la Comunità della Pubblicità [www.tuttapubblicita.it](http://www.tuttapubblicita.it) dove i navigatori Internauti, possono ritrovare nel tempo la replica di: volantini, cartelloni pubblicitari, pubblicazioni su Riviste territoriali, spot radio, trailer video rendendo così fruttuoso nel tempo l'investimento pubblicitario fatto

TOP

---

#### Considerazione 5 - il mercato del web



Molti Internauti orientati al risparmio, per gli acquisti di prodotti, piuttosto che cercare sul web quello che interessa con le parole identificative, usano le piattaforme dei Grandi Vendors quali Amazon, E-Bay e simili che, come Facebook, sono Comunità tematiche dove possono trovare quello che stanno cercando.

Lo fanno per abitudine o comodità ma anche perchè non c'è una Comunità Commerciale Italiana di riferimento dove trovare i Prodotti e le Novità offerti dalle Attività di vicinato che non conoscono e che, oltre al prezzo, offrono i Servizi pre e post vendita.

Inoltre tramite Internet si sono radicate in Italia potenti organizzazioni straniere che tolgono risorse all'economia nazionale e danneggiano le Imprese, in primis il commercio di prodotti

Infatti tutte le organizzazioni note su Internet, da Google ad Amazon, da Facebook a Instagram e Pinterest, da Groupon a Trivago non sono Italiane ma raggiungono l'Italia online e pilotano il mercato creando difficoltà alle attività italiane che, per non essere estromesse dal mercato, devono reagire riorganizzandosi ed operando autonomamente ma in gruppo

---

#### Consiglio 5 - il mercato del web



LA DIFESA DELLE ATTIVITA' STA  
NELL' USO DEL MARCHIO COLLETTIVO

Non voglio fare il portabandiera dell'amor patrio, anche se siamo Europei, ma riferendomi alle Attività Imprenditoriali ed in particolare a quelle commerciali, ritengo utile reagire con iniziative che partono dalla consapevolezza delle singole aziende di dover operare autonomamente ma in gruppo, ad esempio:

- tramite un Marchio collettivo abbinato al logo aziendale da diffondere viralmente sul web per farlo diventare "un marchio forte" nell'interesse di tutte le Attività partecipanti che lo usano, come già avviene in molti settori: *Ottica, Giocattoli, Supermercati, Farmacie, Cartolerie, Profumerie, Immobiliare, ecc.*

Il Marchio collettivo renderebbe subito riconoscibile l'Attività del Gruppo quale Punto di riferimento nel territorio in cui opera facendola diventare il "Punto Fiducia" per gli acquisti dei Clienti nella stessa zona.

- per questo è auspicabile la partecipazione convinta alla Comunità commerciale italiana finalizzata a diffondere la conoscenza delle Attività partecipanti e dei loro prodotti con la viralità del web, in Italia ed anche all'Estero tramite le traduzioni online
- Altra cosa importante è essere presenti su tante locations, non solo su Facebook, purchè siano attinenti l'argomento e, se non sono gratuite, devono costare poco.

Infatti la presenza su varie locations determina l'effetto Landing Pages perchè sono location di supporto alla Location principale; queste sono le finalità delle Pagine visibilità su Happy Market

Faccio un esempio per comprendere il significato:

Nelle corse di biciclette ci sono i Gregari che tirano la corsa al Campione per farlo vincere

Sul Web ci sono le Landing Pages che funzionano da Gregari per contattare i Navigatori Internauti e portarli nella Pagina che deve essere visitata: *il sito web, la Pagina Facebook, la piattaforma di E-Commerce o altra.*

TOP

---

#### Considerazione 6 - oggi esistono 2 mercati



Oggi esistono 2 Mercati paralleli

- il 1° Mercato, il Mercato tradizionale che conoscono tutti, che è in forte crisi perchè è saturo, lento e circoscritto ad una zona territoriale limitata e, inoltre, perchè è condizionato dal Mercato del Web
- il 2° Mercato, il Mercato del Web che è in forte crescita, è globalizzato, non ha confini territoriali e, se capito e bene utilizzato, è di supporto per le Attività del 1° Mercato

I 2 mercati sono interconnessi. Infatti i navigatori Internauti usano il web, con il webrooming, per cercare quello che interessa, informarsi ed orientarsi dal computer su cosa e dove comprare preferendo le attività di vicinato del 1° mercato se offrono condizioni vantaggiose, prima di decidere se comprare online

### Consiglio 6 - partecipare ai 2 mercati

Chi ha un'Attività sul territorio deve avere le Locations sul web: *il sito web, la Pagina su Facebook o su altri Social e Community, la Pagina vetrina PLUS nella Comunità commerciale HappyMarket*, creando la Multicanalità con il collegamento di queste locations con il locale territoriale per essere trovati sempre e subito ed essere contattati dai Navigatori Internauti ai quali si deve solo rispondere per fidelizzarli.

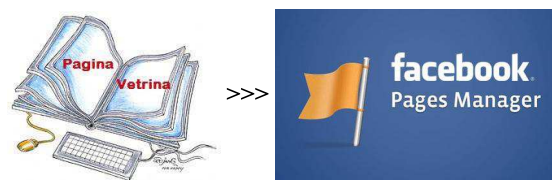
TOP

Considerazione 7 - Aumentare la visibilità, i contatti, le vendite e concludere gli affari con il collegamento alla Pagina PLUS su HappyMarket che consente anche di pubblicare autonomamente i Coupons per Offerte, Promozioni e Novità

Per aumentare i Clienti, sviluppare le vendite e concludere gli affari - in entrambi i Mercati - servono 3 Attività correlate e contigue:

1. VEDERE
2. INFORMARE
3. FARE

Per fare questo HappyMarket consente agli Amici di Facebook di gestire in autonomia la Pagina PLUS ... per fare tutto, che è una pagina Vetrina collegata alle loro Pagine su Facebook



Consiglio 7 - Aumentare la visibilità, i contatti, le vendite e concludere gli affari con il collegamento alla Pagina PLUS su HappyMarket che consente anche di pubblicare autonomamente i Coupons per Offerte, Promozioni e Novità



La Pagina vetrina PLUS su Happy Market, autogestibile, consente di ... fare tutto ed il collegamento alle Pagine di Facebook le valorizza e le aiuta ad avere la visibilità e sviluppare vendite e affari:



- FAR TROVARE SUBITO E SEMPRE QUELLO CHE INTERESSA CON LA VISIBILITA' IMMEDIATA E PERMANENTE SUL WEB OTTENUTA GRATIS CON IL SEO NATURALE DEL NETWORK HAPPY CHE E' UN ECOSISTEMA DIGITALE DEL WEB 2.0

# INFORMARE

○ **FORNIRE INFORMAZIONI ESAUSTIVE CON IMMAGINI, VIDEO E CON LINK ALLE PAGINE DI FACEBOOK:**

- Pagine informative con Testi, Immagini, Video. Spot audio
- Informare anche i visitatori stranieri perchè possono tradurre la pagina nella loro lingua
- Rappresentante Virtuale che mette in contatto chi cerca sul web con chi offre sul territorio ed online
- Fare e Replicare la Pubblicità sul web



# FARE

○ **REALIZZARE LE ATTIVITA' NECESSARIE PER AUMENTARE I CLIENTI, LE VENDITE E GLI AFFARI:**

- Coupons "Clicca, Stampa, Compra e..." e "Happy Shop Day" che portano i Clienti nel locale della stessa zona



- Coupons "Offerta del Periodo" per avviare la trattativa online da concludere con la vendita tradizionale (non è E-Commerce)



- Vendere online con i Portali di E-Shop della Piattaforma di Happy visibili su [www.happymall.it](http://www.happymall.it)



- Fare la Comunicazione partecipata



- Realizzare la Multicanalità Web > Territorio



- Sviluppare i contatti e le vendite con il Rappresentante Virtuale



- Far trovare ai Clienti Internauti quello che cercano sul web con la Pubblicità on-demand



- Creare la viralità esponenziale con il MI PIACE di Amici e Clienti nella Pagina vetrina dell'Attività su Happy Market



- Funziona da Ministro per chi il sito non lo ha perchè in unica pagina contiene più informazioni di un sito e con il collegamento alle Pagine Facebook si può anche evitarne la gestione



TOP

#### Considerazione 8 - la Visibilità permanente ed il Ranking



La visibilita' serve a farvi trovare da chi non vi conosce ma cerca quello che potete offrire sia nel locale di vicinato della stessa zona che per gli acquisti online

Con Facebook la vostra pagina sara' visibile cercando con il nome Vostro o della Ditta e sara' quindi trovata da chi Vi conosce e Vi troverebbe comunque mentre, per sviluppare nuovi affari, dovrete essere trovati da chi non vi conosce ma cerca sul web quello che potreste offrire, nella sua stessa zona o per acquistare online

Inoltre, per la sua configurazione Facebook non riesce a dare la visibilita' permanente ai prodotti e servizi che pubblicate perche' si mescolano ai messaggi eterogenei pubblicati dai Vostri amici che li sovrastano, li fanno sparire subito dopo la pubblicazione e non riescono quindi ad essere indicizzati dai motori di ricerca

**RANKING o PAGE RANK:** la visibilità ottenuta con il SEO naturale fa ottenere il Ranking, cioè la Popolarità della pagina che ne accresce la visibilità permanente

#### Consiglio 8 - la visibilità permanente ed il Ranking

Nel 1° mercato se le cose da fare per aprire un'attività sono ad esempio 10, le prime 3 si chiamano: Ubicazione, Ubicazione, Ubicazione poi vengono le altre.  
Questo perchè se l'ubicazione è sbagliata sarà tutto più difficile

Nel 2° Mercato del Web l'Ubicazione si chiama Visibilità, Visibilità, Visibilità !



La Visibilità immediata e permanente è quindi la cosa principale da ottenere sul web per poter essere trovati e poter sviluppare affari  
Per ottenere la Visibilità si deve:

- 1- essere presenti sul web altrimenti è come se l' Attività non esistesse
- 2- essere visibili nelle prime 3 pagine delle ricerche altrimenti i Navigatori Internauti cambiano la ricerca
- 3- avere la visibilità' permanente per essere trovati subito e sempre altrimenti l' Attività' è come la Ditta NESSUNO
- 4- ottenere la visibilità permanente con il SEO naturale per avere il Ranking del sito o della Pagina (Page Rank), cioè' la popolarità, senza dover pagare le parole chiave per l'indicizzazione
- 5- avere visibilità immediata e permanente per entrare in contatto con gli Internauti che cercano sul web quello che l'attività' può' fornire ma, per sviluppare affari e fidelizzare i Clienti, è necessario che subito dopo essere trovati e contattati si possano realizzare le fasi per INFORMARE e FARE



La visibilità ottenuta con le parole a pagamento non fa ottenere il Ranking e, appena termina il periodo a pagamento, se non si rinnova, la Pagina torna nell'anonimato tra le migliaia di pagine difficilmente trovabili

La Visibilità ottenuta con il SEO naturale determina invece il Ranking, quindi la popolarità della Pagina che aumenta di posizione nei motori in base alle visite ottenute

TOP

#### Considerazione 9 - la traduzione online

Su Facebook non esiste la funzione di traduzione in tutte le lingue.

La traduzione può essere fatta con il traduttore del Browser dalla lingua straniera in Italiano solo se la pagina di Facebook è stata scritta in altra lingua diversa dall'italiano

Serve quindi solo ai visitatori italiani per tradurre il contenuto di pagine straniere

#### Consiglio 9 - la traduzione online



Operando nel mondo globalizzato del web è importante che la traduzione delle informazioni dell'Attività possa essere fatta online dal visitatore della pagina nella sua lingua.

Le Informazioni nelle Pagine vetrina Base e Plus su Happy Market sono traducibili dai visitatori della Pagina nella loro lingua, qualunque essa sia

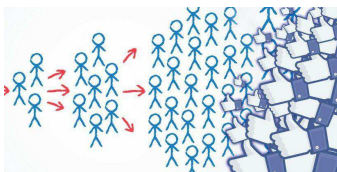
TOP

#### Considerazione 10 - la viralità nei Social Network

Esistono numerose Comunità e Social Network, tutte tematiche, la cui caratteristica è la viralità dell'informazione per poterla diffondere a Conoscenti, Amici ed amici di questi:

- o Facebook è il Social Network dove incontrare Amici e conoscenti e farsi conoscere anche dai loro Amici. Su Facebook in particolare tutti chiedono il MI PIACE per ottenere la viralità
- o Instagram e Pinterest sono le Comunità frequentate dagli appassionati di Foto
- o LinkedIn è il Social Network frequentato da Professionisti
- o Twitter è il Social Network dove si incontrano le persone che voglio avere informazioni sintetiche
- o Youtube e Vimeo sono le Comunità frequentate dagli appassionati di Video
- o Happy Market è la Comunità Italiana dove i navigatori Internauti cercano le Attività di vicinato che possono offrire quello che stanno cercando offrendo Promozioni, Sconti, Novità, tramite i Coupons autogestibili ed altre funzioni

## Consiglio 10 - la viralità esponenziale nei Social Network



Le pagine vetrina BASE e PLUS di HappyMarket fanno ottenere una grande visibilità con la viralità perchè i visitatori della Pagina, i conoscenti, gli Amici e Clienti dell'Attività, se cliccano MI PIACE diffondono la Pagina dell'Attività nei loro Social Network creando la viralità esponenziale che crea pubblicità, popolarità e contatti con nuovi Clienti



cliccare sui simboli nel Box a destra >>

Link per condividere la pagina vetrina prescelta con gli Amici nelle relative Pagine dei Social Network

TOP

OFFERTA ESCLUSIVA E IMPERDIBILE di LUIGI DEL MARRO per gli Amici di Facebook con Partita Iva



### PACCHETTO BARTER EXCHANGE - GRATIS

Partecipazione GRATIS con la Pagina BASE informativa di Facebook, autogestibile, con il Barter Exchange, cioè con lo scambio di Link per aumentare reciprocamente il Ranking e la popolarità delle Pagine di Facebook e della Pagina Base della stessa Ditta su Happymarket. La Richiesta si effettua mettendo nel carrello il Pacchetto Barter Exchange dove sono pubblicate le informazioni e condizioni.



### PACCHETTO MINISITO- PER CHI NON HA IL SITO

Per gli Amici di Facebook che non hanno il Sito Web perchè pensano che sia costoso realizzarlo e difficile da gestire è stato predisposto il Pacchetto MINISITO che comprende: la registrazione del Domain Name, indispensabile per far trovare l'Attività sul Web + la Pagina Base su Happy Market che funziona da Home Page del minisito senza problemi di gestione, collegata alla Home Page di Facebook+ le Mail professionali con il nome del Dominio dell'Attività registrato .

Il costo annuo al netto dello sconto 50% dai prezzi di listino è di € 49.00 + Iva

La Richiesta si effettua mettendo nel carrello il Pacchetto MINISITO dove sono pubblicate le informazioni e condizioni.



### PACCHETTO SVILUPPARE AFFARI CON HAPPY- PER FARE TUTTO

Per gli Amici di Facebook che lo usano per fare pubblicità, avere visibilità, trovare nuovi Clienti e sviluppare le vendite dell'Attività territoriale ed online ma sono delusi dai risultati ottenuti è stato predisposto il Pacchetto SVILUPPARE AFFARI CON HAPPY. Il prezzo speciale per gli Amici di Facebook, al netto dello sconto 67% dai prezzi di listino è di € 9,99 al mese + Iva

La richiesta si effettua mettendo nel carrello il Pacchetto SVILUPPARE AFFARI CON HAPPY dove sono pubblicate le informazioni e condizioni.

## CONTATTI



Luigi Del Marro

Mail. [direzione@happy.it](mailto:direzione@happy.it)

Mobile - SMS - Whatsapp: 335-678.30.78