



Mario Albini

Verona, Aprile 1994

<b>COIMBA-INTL SALES PROMOTERS</b>	<b>General Manager: Mario Luigi ALBINI</b>
VIA G. PRATI, 16 int 17 37124 VERONA -ITALIA-	FAX + 39 45 83 00 959 TEL + 39 45 83 00 211
Member of <b>IBN INTL BUSINESS NETWORK</b> *WORLDWIDE PARTNERS*	

VERONA, APRILE 1994.

(BOZZA DI PROGETTO)

**BANCA DATI "IBN" PER OPPORTUNITA' COMMERCIALI**

**IDEA.**

AVERE A DISPOSIZIONE UN ARCHIVIO DI RICHIESTE E OFFERTE COMMERCIALI (CHI OFFRE E CHI CERCA QUALCHE COSA, QUALSIASI) SIA IN ITALIA CHE ALL'ESTERO. I PUNTI DI RACCOLTA E DISTRIBUZIONE DELLE INFORMAZIONI SONO DEI CONSOCIATI (NON PRECISAMENTE IN TERMINE GIURIDICO) OD IN QUALSIASI ALTRO MODO LEGATI, PURCHE' PERSEGUANO INTERESSI COMUNI E SI PONGANO, NEI CONFRONTI DEGLI UTENTI, COME PUNTO DI RIFERIMENTO E CONTROLLO PER ACQUISIRE O DIVULGARE LE NOTIZIE IN MODO NON VENGA INSERITA SPAZZATURA. SI DOVREBBE ANCHE PREVEDERE LA POSSIBILITA' DI GESTIRE IL BUSINESS PER GLI STOCKS E LE FINE SERIE DI MERCI VARIE.

**INFORMAZIONI.**

LE INFORMAZIONI OGGETTO DELLE OFFERTE O DELLE RICHIESTE DOVREBBERO ESSERE IL PIU' STANDARDIZZATE POSSIBILE; QUESTO NE CONSENTIREBBE LA DIVULGAZIONE.

\* **PRIMA FASE.** GLI OFFERENTI SAREBBERO TENUTI A COMPILARE UNA SCHEDA DI DIVULGAZIONE UGUALE PER GRUPPI OMOGENEI DI PRODOTTI O SERVIZI. I RICHIEDENTI POTREBBERO RICEVERE INFORMAZIONI OMOGENEE RELATIVE ALLA STESSA TIPOLOGIA DI PRODOTTO. IL SERVIZIO IN QUESTA PRIMA FASE POTREBBE ESSERE DEL TUTTO GRATUITO: TUTTI I PARTNER POTREBBERO INSERIRE OFFERTE E RICHIESTE SENZA PER QUESTO PAGARE IL SERVIZIO MA SOLO EVENTUALMENTE L'UTILIZZO DEL MEZZO DI TRASMISSIONE. FORSE PERO' UNA CIFRA MODESTA DOVREBBE ESSERE RICHIESTA ED ESSERE RECUPERATA A CASCATA SUL CLIENTE O IL FORNITORE. GRATIS POTREBBE INGENERARE UN ERRATO CONCETTO OPERATIVO.

\* **SECONDA FASE.** CON LA RICHIESTA DI APPROFONDIMENTO SI FORNIRA' QUALCOSA DI PIU' SPECIFICO E LE INFORMAZIONI SARANNO PIU' DETTAGLIATE. QUESTA FASE SARA' A PAGAMENTO E DIPENDERA' DAL GRADO DI DIFFICOLTA'.

\* **TERZA FASE.** SARA' APPROFONDATA MA ANCORA ANONIMA. VERRANNO FORNITE TUTTE LE INFORMAZIONI UTILI E NECESSARIE AL BUSINESS TRALASCIANDO I NOMI O QUANTO POTREBBE INEQUIVOCABILMENTE IDENTIFICARLI. QUESTA FASE SARA' A PAGAMENTO, ED IL PREZZO VARIERA' IN FUNZIONE DEL GRADO DI DIFFICOLTA'.

\* **QUARTA FASE.** CONSISTE NELL'INCONTRO DELLE PARTI CHE, ACCOMPAGNATE DAI RISPETTIVI CONSULENTI SI SIEDONO ATTORNO AL TAVOLO, PREFERIBILMENTE, PER CONCLUDERE L'AFFARE E TUTTI GLI ACCORDI CONSEGUENTI.

**MEZZI.**

E' EVIDENTE CHE I "CONSOCIATI" DEBBANO ESSERE IN CONDIZIONE DI COLLOQUIARE DIRETTAMENTE ED IN TEMPO REALE, POSSIBILMENTE SCEGLIENDO UNA LINGUA COMUNE DI TRASMISSIONE (INGLESE? O CIASCUNO LA PROPRIA?) E CON MEZZI HW E SW EVIDENTEMENTE COMPATIBILI. DIVERSAMENTE NON SI PARTIREBBE.

- NEL BREVE TERMINE SI POTREBBE PENSARE AD UNA DIVULGAZIONE A LIVELLO ITALIANO PER POI PASSARE A QUELLO EUROPEO ED INFINE A QUELLO MONDIALE.
- I "CONSOCIATI" A LIVELLO LOCALE, POTRANNO ORGANIZZARSI COME MEGLIO CREDERANNO PER PROMUOVERE IL SERVIZIO PURCHE' ESSO VENGA UTILIZZATO SEMPRE NELLA LOGICA DI SVILUPPO E QUALITA' PREVISTA DALLA SEDE CENTRALE.
- IN OGNI CASO PREVEDERE CHE I "CONSOCIATI" PER COMPRENDERE LA FILOSOFIA DEL SERVIZIO E PER AVERE L'ACCREDITAMENTO ALL'UTILIZZO DEGLI STRUMENTI, DEBBANO SOTTOPORSI A UN PERIODO DI FORMAZIONE PRESSO LA SEDE MADRE.
- PER SEMPLIFICARE LE COSE, IN FASE DI AVVIO, SI POTREBBE SCEGLIERE UN UNICO SETTORE MERCEOLOGICO, DA DEFINIRSI, SUL QUALE POTER RODARE LE PROCEDURE E LA STANDARDIZZAZIONE, PER POI INSERIRE GLI ALTRI SETTORI.

RIPRODUZIONE PARZIALE O TOTALE VIETATA ANCHE CON FOTOCOPIA SENZA L'AUTORIZZAZIONE SCRITTA DI COIMBA SRL, VERONA.

**COIMBA® International Sales Promoters**

Sede: Via Giovanni Prati 17/B2 I-37124 Verona VR (Regione Veneto) ITALIA

Tel. +39 045 58 56 23 | Fax +39 045 485 11 88 |

info@coimba.eu ; www.coimba.eu

Mario Luigi Albini - Mobile +39 335 60 66 555