

# PROGETTO PIU' SICUREZZA

Linee guida per la corretta gestione  
in tutte le sue fasi

## ARGOMENTI

- Approccio al progetto
- Primo approccio
- Vendita Emozionale
- Condizioni di Vendita
- Installazione
- Post vendita
- I Nominativi
- I Formulari
- I Moduli per la Finanziaria
- I Prodotti
- Soluzioni proposte
- Trattamento Economico

# Approccio al progetto

## Breve spiegazione dell'attività e dell'azienda

Skynet Italia è attiva nel settore sicurezza da circa 13 anni sul B2b. Nello specifico conta al momento su circa 1800 tra rivenditori ed installatori attivi sull'intero territorio nazionale. Inoltre dispone di partners commerciali a Shenzhen in Cina e di una partecipata al 100% in Slovenia.

Il personale addetto è estremamente votato all'innovazione tecnica dei prodotti ed alla assistenza verso il cliente; queste caratteristiche, unite ad un listino prezzi particolarmente aggressivo, hanno portato Skynet Italia ad occupare una posizione leader tra i distributori del settore. Nel tempo si è

lanciato il brand  con buona soddisfazione e consolidamento della clientela.

Sulla scorta di questa ultra decennale esperienza, si è valutato di entrare nel mercato B2c, cioè di immettere su tale mercato una linea di prodotti particolarmente accattivante e con benefit accessori di riguardo, totalmente dedicata ai consumatori.

Data la delicatezza del settore vendite a domicilio, e per non offrire il fianco a pericolosi confronti di prezzo con gli altri articoli sul mercato, si è deciso di addossare l'intero business su un'altra struttura societaria, creata allo scopo. E' così nata Più Sicurezza Srl con marchio depositato



La nuova Società è strutturata in modo da sfruttare il potente know-how di Skynet Italia e nel contempo avere una elevata elasticità che consente rapidi adattamenti al mercato ed incisivi interventi di customer care.

# Primo Approccio

## I primi 3 minuti con il cliente

La prima considerazione da fare è che dobbiamo distinguerci da chi ci ha preceduti e forse da chi ci seguirà: gli altri sono ancora legati alla vendita del prodotto, il loro è migliore, è quello che può risolvere i problemi, in sostanza devono convincere il cliente ad acquistare il loro pezzo di plastica.

Il nostro approccio deve essere differente nei modi e nella sostanza.

Ricordiamoci che il cliente vi attendeva, non siete del tutto sconosciuti, avete un appuntamento, siete lì per una ragione precisa: **dovete aiutarli a sentirsi protetti.**

Fino ad ora il concetto di protezione era limitato alle mura domestiche o al luogo di lavoro; la concorrenza quindi offre aggeggi in grado di rilevare intrusi a vario livello. Perché dovrebbero scegliere noi se andiamo ad offrire ancora aggeggi?

Preso atto di questa considerazione procederemo come segue.

Se tralasciamo le rituali cortesie, “che bel soprammobile, quanti anni ha il bambino, ho un parente della vostra stessa zona, ecc...” che servono a rompere il ghiaccio ed a togliere le prime barriere interpersonali, vediamo che dovremo subito dare una impostazione chiara di cosa gli offriamo.

Una cosa importante per dare più peso alla conversazione dei primi 3 minuti è **non aprire la valigia con i prodotti.**

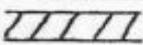
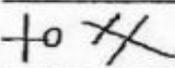
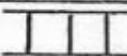
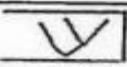
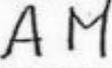
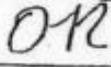
***Ora voi non state vendendo nulla, ma state acquisendo informazioni sul loro stile di vita ed abitudini.*** Sapete perché? ***Perché con quelle informazioni daremo la sensazione di assemblare ed adattare il sistema alle loro esigenze.***

Per fare loro capire l'importanza del nostro sistema andremo a fare alcune domande con tono confidenziale, in questo ordine:

*“ora vi farò alcune domande per capire meglio la situazione e adattare i nostri sistemi alle vostre esigenze.”*

1. Si vede spesso gente strana nel quartiere?
2. Quanto tempo e in quali ore del giorno la casa rimane vuota?
3. Passa spesso di qui una pattuglia delle forze dell'ordine?
4. Avete mai visto questi segni vicino al campanello?

Notate che queste domande sono in un ordine preciso, cioè prima gli si ricorda che è vero, c'è gente sgradita che passeggia lì attorno, poi che la casa a volte è sguarnita, e che le forze dell'ordine passano assai raramente. E' come un film nella loro mente che mostra una sequenza di fotogrammi e che gli fa venire in mente quanto sia rischiosa la situazione. L'ultima domanda è come una bomba: quei segni di cui voi mostrerete una fotocopia, sono il cosiddetto alfabeto degli zingari, i quali segnalano le condizioni della casa e della famiglia.

	CASA DISABITATA		DONNA SOLA
	BUON OBIETTIVO		DONNE DISPOSTE A DARE SOLDI
	CASA MOLTO BUONA DA RUBARE		CASA APPENA VISITATA
	NON SI TOCCA CASA AMICHEVOLE		INUTILE INSISTERE
	CANE IN CASA		NON INTERESSANTE
	CANE		PUBBLICO UFFICIALE
	CARABINIERE O POLIZIA ATTIVA		EVITARE QUESTO COMUNE
	PERICOLO O SEMPRE ABITATA		QUI SI DA LAVORO (DITTA O CASA DA NON TOCC
	NOTTE MOMENTO MOLTO BUONO PER IL COLPO		DOMENICA MOMENTO BUONO PER IL COLPO
	POMERIGGIO MOMENTO BUONO PER IL COLPO		MATTINA MOMENTO BUONO PER IL COLPO
	CASA RICCA		CASA CON ALLARME
	NIUNTE INTERESSANTE		

Solo allora, dopo che avrete visto la pausa e gli sguardi smarriti tra il cliente e la sua famiglia, potrete aprire la valigia ed iniziare lo spettacolo. Il resto saranno domande e risposte di facilissima gestione; il prossimo capitolo vi aiuterà in questa fase.

Versione vocale: <https://youtu.be/aMxvh7havFI>

# Vendita emozionale

## Come spiegare, come porsi, perchè non si vende un prodotto ma una emozione

Dobbiamo tenere lontani i clienti dal concetto di “Acquisto del prodotto” perché questo ci esporrebbe a pericolosi confronti con la rete. Se portiamo il discorso sul prodotto si può star certi che il cliente stesso ci mostrerà centinaia di prodotti della stessa specie che costano una frazione del nostro e che promettono quasi le stesse prestazioni.

È perciò di vitale importanza spostare la vendita su un concetto di “emozione” con l’aggiunta di un servizio. In pratica noi non vendiamo prodotti ma un sistema di protezione integrato a domotica.

In tutti i passaggi del reperimento nominativi si evita accuratamente di parlare di prezzi, proprio per suscitare curiosità nei clienti e permettere al venditore di giocare tutte le carte nell’incontro.

Benchè si siano prese le precauzioni per rendere univoci i prodotti, compresa la registrazione di un marchio, sarà importante non dare modo al cliente di confrontarlo con altri più economici ma che promettono le stesse prestazioni. Per esempio chiamare un “sensore PIR” con il nome di “Sensore PIR” ci esporrà ad un quasi inevitabile ed immediato confronto con gli altri sensori in commercio, i quali hanno prezzi a partire da pochissimi euro anche se non hanno le stesse caratteristiche funzionali e qualitative.

Guardate per esempio come abbiamo chiamato un sensore esterno che rileva l’avvicinamento:

Il cliente non deve pensare che sta acquistando dei pezzi di plastica che gli permettono di capire quando un intruso cerca di entrare, quelli se vuole li trova su Amazon, Ebay o ovunque.

**Il cliente acquista invece un sistema di protezione della sua famiglia e degli ambienti di residenza o di lavoro.**

Sarà dunque importantissimo non soffermarsi mai su un pezzo singolo del kit offerto ma sulla **funzione integrata di tutto il kit e dei servizi correlati.**

- **Noi stiamo offrendo al cliente un insieme omogeneo pensato per la sua**

**sicurezza**; in effetti è estremamente difficile che a tutt'oggi si possa trovare una così completa offerta sul mercato. Questi sono i vostri occhi ed orecchie quando non ci siete. Questo sistema non vi avvisa quando l'intruso rompe il vetro (cosa che promette la concorrenza più blasonata), ma molto prima che si avvicini alla vostra casa. In effetti sapere che un ladro ti ha appena rotto un vetro di una finestra o è addirittura in casa, non comunica molta sicurezza. Quindi lo scopo è di prevenire. E noi questo facciamo: *preveniamo*. **Solo con la prevenzione si trasmette sicurezza.**

Ma non basta, perché quando il sistema ti avvisa che c'è un possibile intruso cosa ti viene in mente? Si va nel panico, si chiama un vicino, si cerca di capire cosa succede. Con i nostri sistemi diventa semplicissimo: l'app si apre da sola sullo smartphone e oltre a dirci quale sensore sia scattato, apre un ventaglio di possibili telecamere per la visualizzazione e registrazione immediata degli eventi nel loro raggio di azione; questo tranquillizzerà molto il cliente, che potrà rendersi pienamente conto di quello che sta succedendo.

- Alcuni clienti hanno timore degli assalti mentre rientrano a casa, con i nostri sistemi potranno illuminare delle zone circostanti o attivare altri sistemi direttamente dallo smartphone, perché la centrale permette di controllare una dozzina di apparati elettrici o elettronici direttamente dall'applicazione mobile.
- Il cliente non si dovrà nemmeno occupare dell'acquisto della SIM per la comunicazione GSM della sua centrale, perché la SIM gli verrà fornita direttamente da noi.
- Un altro benefit che viene fornito è una polizza di assicurazione Genial Loyd che protegge la famiglia in caso di danni che vengono provocati a terzi. La polizza viene pagata da noi per il primo anno.
- Un altro componente del kit molto importante è un dispositivo "anti jammer": Si tratta di un dispositivo che avvisa in caso che gli intrusi utilizzino un oscuratore di frequenze, che quando azionato rende totalmente "sordi" i sensori e la centralina stessa.
- Comodità di utilizzo: I nostri sistemi permettono la suddivisione in da 2 a 4 "zone di protezione", significa che il cliente può scegliere di proteggere il perimetro della sua abitazione ma di lasciare libera la famiglia di circolare all'interno, oppure con il sistema a 4 zone, di aggiungere protezione in giardino, o ad un piano superiore, sempre rimanendo liberi di muoversi nel proprio spazio.

- Una cosa importantissima aggiuntiva nei sistemi è lo “storage”. Ogni filmato video proveniente dai nostri Dvr viene ospitato nei nostri servers in maniera automatica e criptata. Questo servizio di backup consente di avere sempre una copia aggiornata dei filmati anche in caso che un intruso rubi o sfasci il registratore video. Il cliente avrà accesso ai suoi filmati in versione criptata e potrà scaricarli nelle 24 ore.

## Condizioni di Vendita

### Tasso zero, omaggi e benefit inclusi

L'operatore a domicilio ha a disposizione molti e validi strumenti per concludere il contratto, questi strumenti non dovrebbero essere utilizzati tutti assieme, ma uno alla volta per portare il cliente a decidere.

- **Qualità:** Gli impianti sono assemblati anche con componenti provenienti da Germania, Giappone, Inghilterra ed i loro softwares anche quelli vocali sono tradotti in italiano da noi. I prodotti poi sono messi a norme CE a seguito di pesanti e costosi test di laboratorio, validati da ingegneri italiani.
- **Finanziamento tasso zero:** I clienti che desiderano rateizzare la spesa possono richiederlo. Se il cliente è ancora indeciso si può giocare la carta del finanziamento a tasso zero. Questa opzione è molto costosa per noi, è consigliabile spenderla solo in caso estremo per chiudere il contratto.
- **Rottamazione:** Lasciando il prezzo di listino invariato (cioè non aumentandolo artificialmente) , è possibile fare campagne di “rottamazione” del vecchio impianto offrendo per esempio 500 euro i quali verranno scontati dal costo totale.
- **Assicurazione:** Chi allaccia il contratto ha inclusa gratuitamente per il primo anno, una polizza di assicurazione che copre i danni da effrazione e i furti compiuti in casa da malviventi. (l'assicurazione vale per le zone attivabili)

- **Omaggio:** È anche possibile per l'operatore fare omaggio al cliente di un gadget come può essere una telecamera per auto, o nascosta in un oggetto, o altro prodotto appetibile, di cui vi è una vasta gamma a disposizione.
  - **App integrata:** Tutti i clienti hanno a disposizione un'applicazione per smartphone che consente l'interazione con il sistema di allarme, le telecamere, i videoregistratori, la domotica. Inoltre la stessa applicazione permette di vedere chi degli altri utenti è nel raggio di 1 Km e di chiedere aiuto in caso di emergenza, anche in altre città.
  - **Anti Jammer:** Tutti i nostri antifurti possono essere dotati di un sistema anti oscuramento radio. Si tratta di un dispositivo che avvisa in caso che gli intrusi utilizzino un oscuratore di frequenze, che quando azionato rende totalmente "sordi" i sensori e la centralina stessa.
  - **SIM Card:** Le centraline funzionano su banda GSM ed il cliente solitamente è obbligato a fare un contratto con un operatore telefonico per acquistare una SIM. Questa opzione prevede l'omaggio di una SIM acquistata da noi ed in uso gratuito al cliente per il primo anno. Il cliente rinnoverà poi l'abbonamento se lo desidera.
  - **I sistemi funzionano ovunque:** I sistemi sono dotati di SIM GSM/GPRS che ne consente l'utilizzo ovunque ci sia campo telefonico, mentre sui registratori è possibile inserire un router 4G con una SIM dedicata, rendendo anche il loro utilizzo indipendente dal territorio in cui si trovano, anche se non vi è servizio Adsl.
- Il cliente ha gratuitamente una **assicurazione contro danni** a seguito di una intrusione, o di furti commessi da chi si introduce in casa.
  - Il cliente viene in possesso di un **tracciatore Gps** per capire sempre dove si trovano i suoi bambini o anziani, di fare o ricevere chiamate di soccorso.
  - In caso di sistema di videosorveglianza, **i filmati video** del cliente sono memorizzati sia al suo domicilio che in un server altrove in forma anonima, per conservarli anche se il suo sistema viene danneggiato. Questa operazione è obbligatoria in caso di registrazione da parte di pubblici esercizi

# Installazione

## Modalità ed accorgimenti

L'installazione dell'impianto è a cura dell'installatore di zona, o dietro accordi, del venditore stesso che voglia incamerare anche il denaro della installazione.

### Modalità operative:

- **Pre Collaudo:** I prodotti vengono tutti testati prima dell'uscita dal magazzino di Fiorano modenese, i sensori vengono configurati e le SIM attivate, in modo da facilitare al massimo il compito dell'installatore. Sono previsti anche dei tutorial video (filmati di messa in opera) sugli impianti.
- **Abbigliamento:** l'installatore avrà a disposizione una felpa o altro abbigliamento consono sempre con il marchio, in modo che il cliente identifichi subito la corrispondenza tra chi ha venduto il prodotto e chi lo installa. È importante che ci sia continuità di immagine tra il venditore, l'installatore e l'Azienda.
- **Consegna dei prodotti:** I prodotti vengono consegnati in un cartone con marchio al domicilio del cliente, e ove non sia possibile terminare l'impianto in giornata, i prodotti residui vengono inseriti nel cartone e sigillati con fascia di sicurezza a marchio.
- **Installazione:** Se l'installatore incontra difficoltà, può chiamare in sede e risolvere gli eventuali problemi. È previsto un supporto in tempo reale a mezzo Skype, Whatsapp, Cellulare.
- **Termine dei lavori:** l'installatore consegna al cliente la nota di fine lavori, che il cliente firmerà confermando che l'impianto è funzionante. Questa è la condizione per chiudere le pratiche dell'impianto.

# Post Vendita

## Trattamento del cliente ed assistenza

Una volta installato l'impianto, il cliente firma un verbale di corretto funzionamento. In seguito gli verrà rilasciato un vademecum di come gestire i rapporti in futuro con l'Azienda.

Questo documento riporterà i recapiti per ottenere informazioni commerciali, tecniche, ed assistenza in caso di problematiche.

Prevediamo un'azione di post vendita molto incisiva, in modo da far sentire il cliente coccolato ed al centro dell'attenzione.

Saranno effettuate telefonate periodiche per capire il grado di soddisfazione, per fargli sapere dell'arrivo di aggiornamenti sui suoi prodotti, per ricordargli se ha nominativi da segnalare dietro compenso. È previsto un piccolo omaggio floreale o di altro genere sia dopo l'installazione dell'impianto, che al compleanno del cliente, in modo da far sentire la nostra presenza anche molto tempo dopo la chiusura del contratto.

**Assistenza:** L'assistenza tecnica viene effettuata da chi ha installato l'impianto, solitamente l'installatore di zona o, in caso di accordi, il venditore che voglia incamerare anche il denaro per l'installazione.

Il numero dell'assistenza viene indicato nel documento che si rilascia al cliente dopo l'installazione, e l'intervento deve essere il più tempestivo possibile.

Prima dell'intervento comunque è previsto un contatto con uno dei nostri tecnici interni, al fine di capire se sia possibile agire da remoto per la soluzione del problema.

# I Nominativi

## Come reperire i nominativi per gli appuntamenti, ripescaggio degli indecisi dopo appuntamento

I nominativi dei clienti da visitare, siano essi privati o partite Iva, sono reperiti con differenti modalità, le quali sono complementari tra di loro.

- **Fiere:** Vengono allestiti spazi all'interno di grosse fiere. L'esperienza insegna che si possono reperire nominativi da visitare anche per le settimane seguenti.

- **Call Center esterno:** Si tratta di abbonamenti con strutture che prendono appuntamenti a seguito di abbonamenti a pacchetti.

- **Centri Commerciali:** Come per le Fiere, sono allestimenti nelle Gallerie al fine di reperire nominativi interessati alle visite a domicilio.

- **Chiamate da operatori interni:** Sono azioni compiute da operatori interni a contratto, che chiamano e fissano appuntamenti ogni giorno nelle varie zone.

- **Siti internet specializzati:** Anche qui si parla di pacchetti, ma si tratta di *leads* non di appuntamenti. I *leads* sono contatti di soggetti interessati, i quali devono essere trasformati in appuntamenti.

- **Punti dimostrativi:** Vengono predisposti punti dimostrativi a mezzo vetrinette o pannelli con i prodotti esposti in ferramenta e pubblici esercizi di forte passaggio, L' esercente non deve dare alcuna info, ma solo prendere il nominativo di chi è interessato, e viene premiato con un "gettone" da 20 euro per nominativo e ulteriori 50 o più se il contratto va a buon fine.

- **Passaparola:** È il metodo più efficace, perché il nominativo viene fornito da un già cliente soddisfatto, e il contatto è molto disponibile ad ascoltare e solitamente pronto all'acquisto. A tale scopo sono predisposti consistenti premi per chi segnala nominativi interessati.

- **Raduni:** Attraverso Associazioni di quartiere, sportive o di altro genere, vengono organizzati raduni nei quali si parla di sicurezza e si

raccolgono appuntamenti. Gli organizzatori percepiscono un bonus per ogni impianto andato a buon fine.

- **Convenzioni:** Il nostro management stipulerà convenzioni con Associazioni di commercianti, artigiani,

---

È importante considerare il costo di questi appuntamenti, per determinarne poi l'incidenza sul costo dell'impianto.

I leads hanno un costo che va dai 16 ai 22 Euro cadauno, gli appuntamenti vanno dai 55 Euro per le partite iva ai 90 euro circa per i privati, le segnalazioni vanno dai 100 ai 150 Euro al buon fine del contratto.

Diventa quindi basilare ottimizzarne il rendimento, cioè cercare di chiudere assolutamente i contratti, perché ad esempio un contratto su tre appuntamenti porterebbe l'incidenza di costo a 270 euro.

È prevista un'azione di "ripescaggio" su quei nominativi visitati ed indecisi, che non concludono il contratto. Il call center o il venditore li richiamerà ed offrirà condizioni più vantaggiose per capire se è possibile ripescarli e convincerli a chiudere.

# I Formulari

## Guida alla compilazione dei formulari

### A. COPIA COMMISSIONE

NUMERO \_\_\_\_\_ DATA \_\_\_\_\_ di \_\_\_\_\_

**COPIA COMMISSIONE**

Adizione a nota cedolare n. \_\_\_\_\_ di cui n. \_\_\_\_\_ di cui n. \_\_\_\_\_

Dati cliente (nome e cognome) \_\_\_\_\_

Dati incaricato (nome e cognome) \_\_\_\_\_

Dati merce (descrizione) \_\_\_\_\_

Dati pagamento (metodo) \_\_\_\_\_

QUANTITÀ	DESCRIZIONE MERCE	PREZZO DA PAGARE

INCARICATO ALLA VENDITA \_\_\_\_\_

AGENTE TELEFONICO \_\_\_\_\_

CONDIZIONI DI PAGAMENTO:

- Conto corrente
- Conto di deposito
- Conto di risparmio
- Conto di deposito a termine
- Conto di deposito a vista
- Conto di deposito a risparmio

VELOCITÀ DI PAGAMENTO \_\_\_\_\_

VELOCITÀ DI PAGAMENTO \_\_\_\_\_

 Sicurezza S.p.A. - Via Roma, 100 - 00100 Roma - Tel. 06/47811111 - Fax 06/47811111 - E-mail: info@sicurezza.it

#### CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA:

Le condizioni di vendita sono quelle stabilite nel Contratto di Vendita n. \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_, sottoscritto tra le parti in data \_\_\_\_\_, il quale costituisce parte integrante e necessaria del presente documento. Le condizioni di vendita sono quelle stabilite nel Contratto di Vendita n. \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_, sottoscritto tra le parti in data \_\_\_\_\_, il quale costituisce parte integrante e necessaria del presente documento.

#### LETTERE DI CREDITO:

- Il Cliente si impegna a pagare le somme dovute entro il termine di \_\_\_\_\_ giorni dalla data di emissione delle lettere di credito.
- Il Cliente si impegna a pagare le somme dovute entro il termine di \_\_\_\_\_ giorni dalla data di emissione delle lettere di credito.
- Il Cliente si impegna a pagare le somme dovute entro il termine di \_\_\_\_\_ giorni dalla data di emissione delle lettere di credito.

#### CAUSALITÀ NECESSARIA:

Il Cliente si impegna a pagare le somme dovute entro il termine di \_\_\_\_\_ giorni dalla data di emissione delle lettere di credito.

#### INFORMATICA SUL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI:

Il Cliente si impegna a pagare le somme dovute entro il termine di \_\_\_\_\_ giorni dalla data di emissione delle lettere di credito.

#### INFORMATICA SUL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI:

Il Cliente si impegna a pagare le somme dovute entro il termine di \_\_\_\_\_ giorni dalla data di emissione delle lettere di credito.

#### INFORMATICA SUL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI:

Il Cliente si impegna a pagare le somme dovute entro il termine di \_\_\_\_\_ giorni dalla data di emissione delle lettere di credito.

#### INFORMATICA SUL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI:

Il Cliente si impegna a pagare le somme dovute entro il termine di \_\_\_\_\_ giorni dalla data di emissione delle lettere di credito.

### Compilare dettagliatamente:

- la fornitura della merce venduta;
- l'anagrafica del cliente;
- dati dell'incaricato;
- metodo di pagamento;
- data e luogo;
- firma del cliente (uguale a quella sul suo documento e non solo la sigla);
- firma dell'incaricato.

### Consegna del documento:

- ✓ la **copia rosa** è per il cliente;
- ✓ la **copia azzurra** è per l'incaricato;
- ✓ la **copia bianca** originale è dell'azienda.

## B. INFORMATIVA PRE-CONTRATTUALE

INFORMATIVA PRE-CONTRATTUALE		
QUANTITA'	DESCRIZIONE ARTICOLO	PREZZO IVA INCLUSA

TERMINI DI PAGAMENTO:
1. Importo da pagare _____
2. Accordo venuto _____

CONDIZIONI DI PAGAMENTO:
1. Finanziamento (ovvero a carico dell'acquirente):
1) Contanti o assegno;
2) Tronche bonifico bancario anticipato

SOSTITUZIONI MERCE

MERCE DA RITIRARE:

MERCE DA CONSEGNARE:

**DIRITTO DI RECESSO**  
Lei ha il diritto di recedere dal contratto, senza indicarne le ragioni, entro 14 giorni. Il periodo di recesso scade dopo 14 giorni e il giorno in cui Lei o un terzo diverso dal venditore e da Lei designato, acquista il possesso fisico dei beni. Per esercitare il diritto di recesso, Lei è tenuta ad informare Più Sicurezza Srl in Via dei Crociate, 6 - 42042 Fiorano Modenese (MO) della sua decisione di recedere dal contratto e, successivamente, per dichiarazione esplicita rivolta tramite email per lettera raccomandata A/R, o dal fax, può utilizzare il "modulo tipo" di recesso in possesso del nostro incaricato o scaricabile dalla sito [www.piusicurezza.net](http://www.piusicurezza.net) (modulo di recesso, cui indica la seguente URL: <http://www.piusicurezza.net>).

In caso di invio cartaceo, la fede la copia di riferimento della raccomandata A/R.

Tale comunicazione può essere inviata, oltre al rinvio per lettera raccomandata, mediante email elettronica, a condizione che sia confermata mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento entro lo scadenza del recesso. Per risparmiare il numero di recesso, o il numero di recesso, o il numero che lo è: invia la comunicazione relativa all'esercizio del diritto di recesso prima della scadenza del periodo di recesso.

**Definizione costi:**  
Ai sensi dell'articolo 37, comma 2, il consumatore è responsabile, in caso di dimostrazione del valore dei beni risultante da una manipolazione dei beni stessa da parte necessaria per stabilire la natura, le caratteristiche e il funzionamento dei beni, il consumatore non è a carico caso responsabile per la diminuzione del valore dei beni se il professionista ha omesso di informare il consumatore nel suo delitto e il recesso a norma dell'articolo 49, comma 2, lettera b).

**Eccezioni in cui il consumatore perde il diritto di recesso:**  
• la fornitura di beni confezionati a misura o chiaramente personalizzati;  
• la fornitura di beni sigillati che non si prestano al recesso trattata per motivi igienici o connessi alla prestazione delle soluzioni e sono stati aperti dopo la consegna.

**Conferma garanzia definita dalla legge (24 mesi)**

**ALLEGATO 1**  
A) Istruzioni tipo sul recesso ai sensi dell'Art. 49 comma 4

Lei ha il diritto di recedere dal contratto, senza indicarne le ragioni, entro 14 giorni. Il periodo di recesso scade dopo 14 giorni e il giorno in cui Lei o un terzo diverso dal venditore e da Lei designato, acquista il possesso fisico dei beni.

Per esercitare il diritto di recesso, Lei è tenuta ad informare Più Sicurezza Srl in Via dei Crociate, 6 - 42042 Fiorano Modenese (MO) telefono: 0536 404141 e mail [info@piusicurezza.net](mailto:info@piusicurezza.net) della sua decisione di recedere dal contratto e, successivamente, per dichiarazione esplicita rivolta tramite modulo tipo di recesso disponibile e scaricabile sul nostro sito [www.piusicurezza.net](http://www.piusicurezza.net) (modulo di recesso su inviare al seguente indirizzo email [info@piusicurezza.net](mailto:info@piusicurezza.net) oppure via posta a Più Sicurezza Srl in Via dei Crociate, 6 - 42042 Fiorano Modenese (MO) nel proprio caso e rispondere sia nell'indirizzo conferma dell'esercizio del recesso, nel secondo caso farà fede la data di ricevimento della raccomandata A/R.

Tale comunicazione può essere inviata, oltre al rinvio per lettera, mediante telegramma, telex, posta elettronica o fax, a condizione che sia confermata mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento entro lo scadenza del recesso.

Per risparmiare il numero di recesso, o il numero di recesso, o il numero che lo è: invia la comunicazione relativa all'esercizio del diritto di recesso prima della scadenza del periodo di recesso.

**Fine del recesso**  
Se le merce del contratto saranno rimborsate, a tutti i pagamenti che avrà effettuato e nostro favore, compresi i costi di consegna (ad eccezione dei costi supplementari dovuti dalla sua controparte) sotto il suo carico di consegna e norme del tipo stesso stesso di consegna standard. Da noi offriamo senza incasso rimborso ed ogni cosa non oltre 14 giorni di giorno in cui non ha ricevuto della sua decisione di recedere dal contratto. Tutti i rimborsi saranno effettuati a titolo di rimborso in caso di pagamento da lei fatto per la transazione iniziale, salvo che Lei non abbia espressamente convenuto altrimenti. In ogni caso, non dovrà essere addebitato alcun costo di consegna a tale rimborso.

Il rimborso può essere sospeso fino al ricevimento dei beni oppure fino alla avvenuta dimostrazione di parte sua di aver rispettato i beni. Se lei ha ricevuto i beni oggetto del contratto, rimborsare i beni, lo scopo di recesso saranno a suo carico.

**ALLEGATO 1**  
B) Modulo di recesso

Invia e restituisci il presente modulo solo se si desidera recedere dal contratto e solo se il presente modulo è restituito in versione cartacea.

Dominante:  
Più Sicurezza Srl  
Via dei Crociate, 6  
42042 Fiorano Modenese (MO)  
telefono 0536 404141 e-mail [info@piusicurezza.net](mailto:info@piusicurezza.net).

Con la presente il sottoscritto dichiara \_\_\_\_\_ nome \_\_\_\_\_

Restituisce il presente modulo del mio contratto di vendita dei seguenti beni \_\_\_\_\_

Ricevuto il \_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_, Nome del consumatore \_\_\_\_\_

Indirizzo del consumatore \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_ Firma del consumatore \_\_\_\_\_

Compilare dettagliatamente:

- la fornitura della merce venduta;
- dati dell'incaricato;
- metodo di pagamento;
- data e luogo;
- non sono richieste firme su questo documento;
- sul retro in fondo alla pagina è presente il modulo di recesso utile per il cliente in caso di ripensamento.

Consegna del documento:

- ✓ la **copia rosa** è per il cliente;
- ✓ la **copia bianca** originale è dell'azienda.

## C. INFORMATIVA PRIVACY

### INFORMATIVA PRIVACY

**Oggetto:** Informativa ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'articolo 13 del Regolamento UE n. 2016/679

Ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 (di seguito "Codice Privacy") e dell'art. 13 del Regolamento UE n. 2016/679 (di seguito "GDPR 2016/679"), recante disposizioni in tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali, desideriamo informarLa che i dati personali da Lei forniti formeranno oggetto di trattamento nel rispetto della normativa sopra richiamata e degli obblighi di riservatezza cui è tenuta SkyNet Italia.

**Titolare del trattamento**  
Il Titolare del trattamento è Più Sicurezza Srl con sede in Via del Crociale, 6 - 41042 Fiorano Modenese (MO) - P. Iva 03513110365 E-mail [info@piusicurezza.net](mailto:info@piusicurezza.net) Tel. 0536 404145.

**Finalità del trattamento**  
I dati personali da Lei forniti sono necessari per gli adempimenti previsti per legge:  
I. per consentire la conclusione del Contratto e la corretta esecuzione delle operazioni connesse al medesimo;  
II. per finalità amministrative contabili correlate alla conclusione ed alla esecuzione del Contratto nonché per adempiere a obblighi di legge;  
III. previo consenso espresso del cliente, e con esclusione dei dati sensibili, al fine dell'invio da parte di SkyNet Italia di comunicazioni commerciali, riferite a prodotti e/o servizi propri e per lo svolgimento di ricerche di mercato dirette a valutare il grado di soddisfazione dei clienti (customer satisfaction), per telefono, e-mail o con altre modalità automatizzate (es. applicazioni) (c.d. finalità di marketing);  
IV. per fini storici e statistiche.

**Modalità di trattamento e conservazione**  
Il trattamento sarà svolto in forma automatizzata e/o manuale, nel rispetto di quanto previsto dall'art. 32 del GDPR 2016/679 e dall'Allegato B del D.Lgs. 196/2003 (art. 33-36 del Codice) in materia di sicurezza, ad opera di soggetti opportunamente incaricati e in ottemperanza a quanto previsto dagli art. 29 GDPR 2016/679.  
Lo segnaliamo che, nel rispetto dei principi di liceità, limitazione delle finalità e minimizzazione dei dati, ai sensi dell'art. 5 GDPR 2016/679, previo il Suo consenso libero ed esplicito espresso in calce alla presente informativa, i Suoi dati personali saranno conservati per il periodo di tempo necessario per il conseguimento delle finalità per le quali sono raccolti e trattati.

**Ambito di comunicazione e diffusione**  
Informiamo inoltre che i dati raccolti non saranno mai di flussi e non saranno oggetto di comunicazione senza Suo esplicito consenso, salvo le comunicazioni necessarie che possono comportare il trasferimento di dati ad enti pubblici, a consulenti o ad altri soggetti per l'adempimento degli obblighi di legge.

**Trasferimento dei dati personali**  
I suoi dati non saranno trasferiti né in Stati membri dell'Unione Europea né in Paesi terzi non appartenenti all'Unione Europea.

**Categorie particolari di dati personali**  
Ai sensi degli articoli 28 e 27 del D.Lgs. 196/2003 e degli articoli 9 e 10 del Regolamento UE n. 2016/679, Lei potrebbe conferire, al titolare del trattamento dati qualificabili come "categorie particolari di dati personali" e cioè quei dati che rivelano "l'origine razziale o etnica, le opinioni politiche, le convinzioni religiose o filosofiche, o l'appartenenza sindacale, nonché dati genetici, dati biometrici intesi a identificare in modo univoco una persona fisica, dati relativi alla salute o alla vita sessuale o all'orientamento sessuale della persona". Tali categorie di dati potranno

essere trattati solo previo Suo libero ed esplicito consenso, manifestato in forma scritta in calce alla presente informativa.

**Esistenza di un processo decisionale automatizzato, compresa la profilazione**  
Più Sicurezza Srl non adotta alcun processo decisionale automatizzato, compresa la profilazione, di cui all'articolo 22, paragrafi 1 e 4, del Regolamento UE n. 679/2016.

**Diritti dell'Interessato**  
In ogni momento, Lei potrà esercitare, ai sensi dell'art. 7 del D.Lgs. 196/2003 e degli articoli del 15 al 22 del Regolamento UE n. 2016/679, il diritto di:  
a) chiedere la conferma dell'esistenza o meno di propri dati personali;  
b) ottenere le indicazioni circa lo finalità del trattamento, le categorie dei dati personali, i destinatari o le categorie di destinatari a cui i dati personali sono stati o saranno comunicati e, quando possibile, il periodo di conservazione;  
c) ottenere la rettifica e la cancellazione dei dati;  
d) ottenere la limitazione del trattamento;  
e) ottenere la portabilità dei dati, ossia riceverli da un titolare del trattamento, in un formato strutturato, di uso comune e leggibile da dispositivo automatico, o trasferirli ad un altro titolare del trattamento senza impedimenti;  
f) opporsi al trattamento in qualsiasi momento ed anche nel caso di trattamento per finalità di marketing diretto;  
g) opporsi ad un processo decisionale automatizzato relativo alle persone fisiche, compresa la profilazione;  
h) chiedere al titolare del trattamento l'accesso ai dati personali e la rettifica o la cancellazione degli stessi o la limitazione del trattamento che lo riguardano o di opporsi al loro trattamento, oltre al diritto alla portabilità dei dati;  
i) revocare il consenso in qualsiasi momento senza pregiudicare la liceità del trattamento basata sul consenso prestato prima della revoca;  
j) proporre reclamo a un'autorità di controllo.

Più esecutore i Suoi diritti con richiesta scritta inviata a Più Sicurezza Srl all'indirizzo postale della sede legale in Via del Crociale, 6 - 41042 Fiorano Modenese (MO) o all'indirizzo mail [info@piusicurezza.net](mailto:info@piusicurezza.net).

Lo sottoscrittore dichiara di aver ricevuto l'informativa che precede.

Luogo, il \_\_\_\_\_

FIRMA \_\_\_\_\_

Io sottoscrittore alla luce dell'informativa ricevuta

**Esprimo il consenso**  **NON esprimo il consenso** al trattamento dei miei dati personali inclusi quelli considerati come categorie particolari di dati.

**Esprimo il consenso**  **NON esprimo il consenso** alla comunicazione dei miei dati personali a enti pubblici e società di natura privata per le finalità indicate nell'informativa.

**Esprimo il consenso**  **NON esprimo il consenso** all'istituzione delle categorie particolari dei miei dati personali così come indicati nell'informativa che precede.



Più Sicurezza S.r.l. Fiorano Modenese (MO) P.IVA 03513110365 - MO-394328 [info@piusicurezza.net](mailto:info@piusicurezza.net) Tel. 0536 404145

### Compilazione:

- Crocettare i consensi per avere la liberatoria dell'utilizzo dei dati dei clienti;
- data e luogo;
- firma del cliente (uguale a quella sul suo documento e non solo la sigla).

### Consegna del documento:

- ✓ la **copia rosa** è per il cliente;
- ✓ la **copia bianca** originale è dell'azienda.

## D. VERBALE DI COLLAUDO

SICUREZZA				
VERBALE DI COLLAUDO / ACCETTAZIONE				
A seguito del completamento lavori per il sistema di cui all'offerta numero _____, dichiaro quanto segue:				
DATA Installazione	N. DOG.			
DATI PRODOTTO				
Descrizione	Quantità			
DATI CLIENTE				
RAGIONE SOCIALE	INDIRIZZO			
CAP	CITTA'			
PROV.	INDICAZIONE			
DATI LOCALIZIONE PRODOTTI (se diverso dal domicilio del cliente)				
INDIRIZZO	CITTA'			
PROV.	INDICAZIONE			
IL PRODOTTO DESCRITTO È STATO SOTTOPOSTO CON EFFETTO POSITIVO AL COLLAUDO				
Inoltre con validazione dell'azienda che emette il presente verbale				
VALIDAZIONE FUNZIONALE				
TIPOLOGIA	Sei (Sei-sette)	Non (Sette-sette)		
Struttura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Comportamento	<input type="checkbox"/>
Controllo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Temperatura	<input type="checkbox"/>
Applicazione mobile	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Convenienza	<input type="checkbox"/>
Esclusione	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Disponibilità	<input type="checkbox"/>
Integrazione	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Performance	<input type="checkbox"/>
NOTE				
CONSEGNA				
Il Conditore con validazione della prima di collaudo sopra descritto, costituisce l'incarico all'impresa del prodotto, nonché l'adempimento di consegna dell'istituto della decomposizione, nel caso di installazione e d'ufficio.				
Il Conditore, sottoscrivendo il presente verbale:				
1. Conferma l'installazione dei prodotti da progetto alla sua specificazione tecnica, nonché la sua accettazione;				
2. Dichiaro di ricevere in consegna le parti per l'uso a cura, gestione del presente prodotto, di prendere visione e di mettere a disposizione di tutti i dati e informazioni dell'azienda di riferimento. In caso di dubbio, il Conditore si riserva il diritto di richiedere in qualsiasi momento di far rispettare i suoi contratti del prodotto e di monitorare il corretto livello di buon funzionamento a tutto il ciclo operativo, secondo quanto previsto dalle leggi e dalla normativa vigente;				
LOGO	DATA			
FIRMA FORNITORE	FIRMA COMMITTENTE			

Compilare dettagliatamente:

- dati dell'installatore (ragione sociale, p.iva e cod. fisc. / timbro);
- la fornitura della merce venduta;
- l'anagrafica del cliente;
- crocettare la valutazione dell'impianto;
- il cliente deve crocettare la valutazione dell'incaricato;
- luogo e data (molto importante in quanto utilizzata per riferimento in caso di ripensamento, max 14 giorni);
- firma del fornitore (del rappresentante legale dell'azienda. NO dell'incaricato, NO dell'installatore);
- firma del cliente.

Consegna del documento:

- ✓ la **copia rosa** è per il cliente;
- ✓ la **copia bianca** originale è dell'azienda.

# I Moduli per la finanziaria

Documenti obbligatori per avviare pratica per il finanziamento:

- Tutta la modulistica compilata correttamente (come sopra citato);
- Le firme devono essere uguali a quella sul documento di riconoscimento e NON solo la sigla;
- Copia fronte/retro del documento d'identità;
- Copia fronte/retro della tessera sanitaria;
- Copia di una fattura utenza (gas, luce, ecc.) SOLO nel caso in cui il cliente non ha un numero fisso nella sua abitazione, in tal caso la fattura utenza non è necessaria;
- Modulo per la detrazione (se il cliente lo richiede);
- Ulteriore Informativa privacy della finanziaria (segue la spiegazione e compilazione);
- Modulo "Secci" (segue la spiegazione e compilazione);
- Modulo Richiesta di finanziamento (segue la spiegazione e compilazione).

## E. INFORMATIVA PRIVACY della finanziaria

**INFORMATIVA SUL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI PER IL TRATTAMENTO DATI DA PARTE DI ANSOLOGICO S.R.L.**  
(Codice della privacy - Art. 36.6.2003, n. 194 - Art. 13 - Regolamento UE 679/2016 sul trattamento dei dati personali - Art. 1)

1. **Identificazione del titolare del trattamento**  
Il titolare del trattamento è ANSOLOGICO S.R.L. con sede in Via ...

2. **Finalità del trattamento**  
I dati personali sono trattati per le seguenti finalità: ...

3. **Categorie di dati personali**  
Le categorie di dati personali trattati sono: ...

4. **Modalità di trattamento**  
I dati personali sono trattati in modo automatizzato o non automatizzato. ...

5. **Trasmissione dei dati**  
I dati personali possono essere trasmessi a terzi: ...

6. **Conservazione dei dati**  
I dati personali sono conservati per il periodo di tempo necessario: ...

7. **Diritti dell'interessato**  
L'interessato ha i seguenti diritti: ...

8. **Procedura di reclamo**  
In caso di reclamo, rivolgersi al Garante per la protezione dei dati personali: ...

9. **Revoca del consenso**  
L'interessato può revocare il proprio consenso in qualsiasi momento: ...

10. **Informazioni aggiuntive**  
Per ulteriori informazioni, consultare il sito internet: ...

**CONSENSO AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI**

Io sottoscritto/a, in qualità di interessato/a, ho letto e ho compreso il contenuto dell'Informativa Privacy e consento al Titolare del trattamento di trattare i miei dati personali per le finalità di cui sopra.

Sì, ho dato il mio consenso.  
 No, non ho dato il mio consenso.

**11. SOTTOSCRIZIONE**

Cognome \_\_\_\_\_ Nome \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Compilare dettagliatamente:

- Crocettare i consensi per avere la liberatoria dell'utilizzo dei dati dei clienti;
- data e luogo;
- firma del cliente (uguale a quella sul suo documento e non solo la sigla).

Consegna del documento:

- ✓ l'unica copia di questo documento è l'originale da consegnare all'azienda che la spedisce alla finanziaria.

## F. MODULO "SECCI"

INFORMAZIONI EUROPEE DI BASE SUL CREDITO AI CONSUMATORI (MOD. SECCI)			
L'IDENTITÀ E I CONTATTI DEL FINANZIATORE/INTERMEDIARIO DEL CREDITO			
Finanziatore: <b>Sanviter Consulter Ban. S.p.A.</b> Indirizzo: <b>C.so Poenico 17/Ampio 1301 10124 TORINO</b> Telefono: <b>011 43 18 11 1</b> Fax: <b>011 43 24 118</b> E-mail: <b>sanviterconsumatori@sanviterconsulter.it</b> Site web: <b>www.sanviterconsulter.it</b>		Intermediario del credito: <b>Consorzio di risparmio di non esclusiva</b>	
Numero pratica: _____		Titolo del Credito: _____	
3. CARATTERISTICHE PRINCIPALI DEL PRODOTTO DI CREDITO			
Tipo di operazione di credito: <b>Prestito finalizzato all'acquisto di beni e servizi</b>		Importo totale del credito: <b>€ _____</b>	
Ciclo minimo e massimo degli importi mensili di pagamento al consumatore: <b>(S) € _____</b>		Condizioni di rimborso: <b>L'importo del finanziamento è erogato direttamente al Concessionario.</b>	
Durata del contratto di credito: <b>(M) _____ mesi (S) (S) _____ mesi (di cui _____ mesi di preammortamento)</b>		Formula "CLASSICA" Piano di ammortamento concesso in base al Piano Unico di cui alla normativa SIDA - regolamento UE 2618/12 - (secondo l'adempimento di cui all'articolo 12 del regolamento n. 1093/2010 - "SECCI Classico") contenente nella casella "Finalizzazione SECCI" il Concessionario è tenuto al rimborso di: (P) Importo di € _____ (comprensivo di spese di gestione) (S) Importo di € _____ (escluso delle spese)	
Rate ed, ad avvenute, loro ordine di pagamento: 1. Importo da rimborsare 2. Importo da rimborsare 3. Importo da rimborsare 4. Importo da rimborsare 5. Importo da rimborsare 6. Importo da rimborsare 7. Importo da rimborsare		Le rate sono calcolate secondo il piano di ammortamento alla francese, le cui caratteristiche e quelle di ogni sua parte sono descritte nel presente piano di ammortamento. Il Concessionario garantisce la correttezza delle rate e dei tempi di pagamento. Il Concessionario garantisce la correttezza delle rate e dei tempi di pagamento. Il Concessionario garantisce la correttezza delle rate e dei tempi di pagamento. Il Concessionario garantisce la correttezza delle rate e dei tempi di pagamento. Il Concessionario garantisce la correttezza delle rate e dei tempi di pagamento. Il Concessionario garantisce la correttezza delle rate e dei tempi di pagamento.	
Importo totale dovuto dal consumatore (C) € _____ di cui: (S) € _____ importo totale del credito (P) € _____ per gli interessi (R) € _____ per le spese di gestione (T) € _____ per le spese di produzione e/o di altro tipo di cui al presente piano di ammortamento (tra cui, se applicabile, le commissioni di cui all'articolo 12 del regolamento n. 1093/2010 - "SECCI Classico")		Spese di comunicazione periodiche mensili: <input type="checkbox"/> modalità cartacea € _____ <input type="checkbox"/> modalità elettronica gratuita	
Indicazione del bene o dei servizi: Prezzo in contanti _____ Spese di gestione _____ Spese di produzione _____ Spese di altro tipo _____		(A) Prezzo di acquisto € _____ (B) Anticipo € _____ <input checked="" type="checkbox"/> SI FIDELISAZIONE <input type="checkbox"/> NO	
COSTI DEL CREDITO			
Tasso Annuo Nominale, fissa calcolato in base annua, con riferimento all'anno civile: FORMULA "CLASSICA" (R) TAN _____ % FORMULA "CLASSICA" (S) TAEG _____ % (TASSO REALE)		Se il tasso del credito non è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito.	
Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito.		Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito.	
Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito.		Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito. Se il tasso del credito è variabile, il presente contratto è concluso in base al tasso del credito.	

Compilare dettagliatamente seguendo istruzioni della tabella assegnata per il conteggio delle rate per il finanziamento. Nel mod. "Secci" non è richiesta la firma, ma solo il dettaglio delle rate + spese. Deve essere compilato senza nessuna correzione altrimenti è da riscrivere

di nuovo tutto correttamente.

Consegna del documento:

- ✓ la prima facciata in originale va consegnata all'azienda in quanto la spedisirà alla finanziaria;
- ✓ la seconda copia è dell'azienda convenzionata;
- ✓ la terza copia è dedicata al cliente.

## G. RICHIESTA DI FINANZIAMENTO

The image shows a detailed form for a loan request from Santander Consumer Bank. The form is titled 'Santander Consumer Bank' and 'Modello 10P-1019'. It is divided into several sections: 'Dati Cliente - Consumatore', 'Dati Coobbligato (se presente)', 'Dati del finanziamento', 'Condizioni di finanziamento', 'Modalità di pagamento', and 'Termini e condizioni'. The form includes various fields for personal information, contact details, and financial data. There are also checkboxes for different options and a section for the borrower's signature and date. The form is designed to be filled out by the customer and then submitted to the bank.

Compilare dettagliatamente:

- l'anagrafica del cliente e tutte le voci richieste;
- seguendo istruzioni della tabella assegnata, tutte le voci per il conteggio delle rate del finanziamento;
- l'iban corretto del cliente;
- tutte le firme richieste e per esteso (come quelle sul documento di identità).

Deve essere compilato senza nessuna correzione altrimenti è da riscrivere di nuovo tutto correttamente e da far ri-firmare (cerchiamo di evitarlo, quindi ATTENZIONE!).

Consegna del documento:

- ✓ la prima facciata in originale va consegnata all'azienda in quanto la spedirà alla finanziaria;
- ✓ la seconda copia è dell'azienda convenzionata;
- ✓ la terza copia è dedicata al cliente.

## H. MODULO PER DETRAZIONE FISCALE

Spett.le  
SANTANDER CONSUMER BANK S.P.A.

Il/la sottoscritt/a ..... nato/a a ..... il  
..J.J... residente in ..... C.F. ....

e

Il/la sottoscritt/a ..... nato/a a ..... il  
..J.J... residente in ..... C.F. ....

e

Il/la sottoscritt/a ..... nato/a a ..... il  
..J.J... residente in ..... C.F. ....

CONSAPEVOLI DELLE SANZIONI PENALI RICHIAMATE DALL'ART. 76 DEL D.P.R. 445/2000, IN CASO DI DICHIARAZIONI MENDACI O DI FORMAZIONE O DI USO DI ATTI FALSI, DICHIARANO CHE

i beneficiari della detrazione fiscale di cui alla:

DPR 917/86 Art.16bis – Interventi Patrimonio Edilizio

Legge L296/06 – Risparmio Energetico

Legge L033/09 - Bonus arredi/Grandi elettrodomestici

sono i seguenti soggetti:

1. Nome C.F.	Cognome	Firma
2. Nome C.F.	Cognome	Firma
3. Nome C.F.	Cognome	Firma

Luogo \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Compilare dettagliatamente:

- l'anagrafica del cliente e tutte le voci richieste;
- crocettare il primo riquadro (DPR 917/86 Art.16bis – Interventi Patrimonio Edilizio)

Consegna del documento:

- ✓ l'unica copia di questo documento è l'originale da consegnare all'azienda che la spedirà alla finanziaria.

# I prodotti

## Spiegazione valigia e prodotti

Il campionario viene consegnato sotto forma di valigia di presentazione prodotti. I sistemi all'interno della valigia sono completamente funzionanti ed interconnessi, per mostrare al meglio le funzioni degli impianti.

Le valigie potranno essere di due tipi:

### ANTIFURTO



### VIDEOSORVEGLIANZA



La valigia Antifurto contiene un sistema completo con l'aggiunta delle importanti funzioni domotiche di accensione luci o apparati elettrici anche da remoto a mezzo cellulare. La dimostrazione di tali funzioni ha solitamente un forte impatto sul cliente, il quale assiste nell'immediato alle potenzialità che l'impianto ha di interazione con lo smartphone del cliente stesso.

Trailer valigia antifurto:

<https://www.youtube.com/watch?v=5HOrwesDpFY&feature=youtu.be>

Demo valigia antifurto: <https://youtu.be/xCGTn5jvJbM>

Demo valigi a videosorveglianza: <https://youtu.be/DRspabMsye8>

# Il sistema d'allarme di SICUREZZA®





## Art. +Safe 6 W



### **CENTRALE SISTEMA D'ALLARME**

- |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>➤ 32 zone wireless</li><li>➤ 8 zone wire</li><li>➤ 16 switch ~</li><li>➤ accende/spegne</li><li>➤ 8 radiocontrolli</li><li>➤ 4 tastiere wireless</li><li>➤ Supporta fino a 20 password</li><li>➤ Tiene in memoria 120 eventi</li><li>➤ GSM</li><li>➤ Wi Fi</li><li>➤ Sirena interna</li><li>➤ Avvisi vocali con volume regolabile</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>➤ 2 numeri telefonici vigilanza</li><li>➤ Compatibile con apparati CMS</li><li>➤ 4 numeri telefonici privati</li><li>➤ SMS/ MAIL per allarme, soccorso, avvisi, ecc.</li><li>➤ Allarmabile anche da telef/cell con toni tastiera, sms e da smartphone con applicazione</li><li>➤ Antimanomissione</li><li>➤ 4 arma / disarmata programmabili</li><li>➤ Display Lcd a colori</li></ul> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



## Display centrale +Safe 6 W



	<i>Livello segnale GSM</i>		<i>Data ed ora</i>
	<i>Livello segnale WiFi</i>		<i>Temperatura</i>
	<i>Abilitato/Disabilitato CSM</i>		<i>Armato Totale ~ Disarmato</i>
	<i>App abilitata</i>		<i>Armato parziale</i>
	<i>Alimentazione Si ~ No</i>		<i>Anomalie funzionamento</i>
	<i>Livello batteria</i>		<i>Stato zone</i>

A centrale disarmata controlla

- 1) La funzionalità dei rilevatori interrogandoli ogni 12/24 ore
- 2) Lo stato delle pile rilevatori e della batteria centrale
- 3) Avvisa con sms/mail interruzioni della rete GSM
- 4) Avvisa con sms/mail sia l'interruzione sia il ripristino dell'elettricità
- 5) Stato degli switch
- 6) Andrà in allarme solo per manomissione della centrale, dei rilevatori o per pressione del pulsante rosso sul telecomando
- 7) Din/Don rilevatori se attivato

---

## 7 modi per interagire con la centrale

- 1) Direttamente sulla centrale
- 2) Con RFI card
- 3) Da tastiera remota
- 4) Tramite interceptor
- 5) Telefonando alla centrale
- 6) Inviando un SMS alla centrale
- 7) Utilizzando l'app



**SIRENA ESTERNA**

» art. + Safe Siren «

***Estetica accattivante: è un potente deterrente***



- Potenza sonora: circa 100dB
- Distanza dalla centrale circa 60m in campo aperto
- Alimentazione con batterie alcaline commerciali da 1.5V (modello D- Torcia)
- Dimensioni: 290 x 200 x n5 mm
- Peso: 1,350 Kg
- Durata media batteria 2 anni



## SENSORE PER ESTERNI » Art. +Safe Outdoor «



- Frequenza 868 Mhz
- Lunga portata wireless tra sensore e centrale
- Raggio di azione regolabile da 60 a 120 gradi
- Batteria interna 7.2 volt 5400mA
- Temperatura di utilizzo da -10 a 55C°
- Durata batterie circa 2 anni
- Segnalatore batteria bassa
- Tripla tecnologia MW e PIR motion
- Sensore anti oscuramento e anti abbagliamento
- Pet immune regolabile
- Tamper anti effrazione
- Connessione anche via cavo (Tamper, allarme ed alimentazione)
- Rilevamento distanza circa fino 15 metri
- Plastiche stampate in Italia con materie prime BAYER
- Sensori piroelettrici giapponesi Nippon Ceramic
- Microonde inglesi Microwave Solution
- Lenti FRESNEL statunitensi



## SENSORE PER INTERNI » Art. +Safe Pir «



- Frequenza 868 Mhz
- Sensore infrarossi
- Batterie fornite
- Durata batterie circa 20 mesi
- Pet immune fino a 25 chili
- Avviso batteria scarica
- Angolo visuale 110°
- Antenna interna
- Anti tamper
- Lunga distanza tra sensore e centrale



## SENSORE PER INTERNI

» Art. +Safe Door «



- Wireless 868 Mhz
- Batteria inclusa 3V Litio
- Durata batteria circa 20 mesi
- Attivazione bilaterale
- Antenna interna
- Anti tamper
- Ricevitore Wireless, converte via wireless un sensore via cavo



## CAMPANELLO

» Art. +Safe Doorbell «



Campanello per centralina +Safe 6 W  
Funziona via radio e a batterie.

Utile anche come allarme SOS o  
antirapina, comunica con la centralina  
ed invia allarmi.



**SENSORE**

**» Art. +Safe Curtain Gold«**



- Frequenza 868 Mhz
- Lunga portata wireless tra sensore e centrale
- Raggio di azione ridottissimo: 7 gradi
- Batteria interna CR 123A 3V
- Temperatura di utilizzo da -10 a 55C°
- Durata batterie fino a 2 anni
- Segnalatore batteria bassa
- Tripla tecnologia MW , PIR motion e Smart analisi
- Tamper anti effrazione.
- Rilevamento distanza circa 10 metri (max)
- Plastiche stampate in Italia con materie prime BAYER
- Sensori piroelettrici giapponesi Nippon Ceramic
- Microonde tedesche Innocent
- Lenti FRESNEL statunitensi



**TASTIERA**

**» Art. +Safe Keypad «**



- Frequenza 868 Mhz
- Batteria ricaricabile via Usb 5V
- Visore a cristalli liquidi retroilluminato
- RFID reader
- Tastiera Touch
- Effetti sonori di avviso



## TELECAMERA DA ESTERNO

» Art. +Safe Bullet «



Frequenza fotogrammi	Max 25fps
Funzione operativa	Compatibile con App ST Panel, IE browser, CMS client, mobile client
Protocollo	Onvif/P2P/private protocol
Rete	10/100M Ethernet, RJ45 Port o Wireless
<b>Hardware</b>	
Frequenza	2.4 GHz
Material	Alluminio
Led IR	18 LED SMD fino a 8 metri di visione in notturna
<b>Interface</b>	
Temperatura di Lavoro	-5~55°C
<b>Alimentazione</b>	
Corrente in Ingresso	1000 mA
Tensione in Ingresso	12 VDC
Potenza	6W
<b>Size</b>	
Dimensioni	Lunghezza 19 cm con Staffa x 6 cm Larghezza
Peso	315g
Dimensioni Packing	(L*W*H) 192*63*125mm
<b>Scheda Tecnica</b>	
Compressione Video	H.265
Lente	3.6 mm
Risoluzione	Max 1920*1080



## TELECAMERA DA INTERNO

» Art. +Safe Cam 360 «



- Frequenza fotogrammi Max 25fps
- Funzione operativa Compatibile con App ST Panel, IE browser, CMS client, mobile client
- Protocollo Onvif/P2P/private protocol
- Rete 10/100M Ethernet, RJ45 Port o Wireless
- Frequenza 2.4 GHz
- Materiale ABS
- Led IR fino a 8 metri di visione in notturna
- Temperatura di Lavoro -5~55°C
- Potenza 6W
- Compressione Video H.264
- Lente 3.6 mm

# Il sistema videosorveglianza di SICUREZZA®



## TELECAMERA

» Art. +Safe 2V «



- CPU 1/3" SONY IMX 323 CMOS
- Distanza IR 50-60 metri
- Joystick integrato
- Led IR 4xHLED
- Lente Lunghezza Focus 2.8-12mm Motorizzata
- Controllo Focus Auto
- Risoluzione 1080P



## TELECAMERA DOME

» Art. +Safe 4VD «



- CPU 1/2.8" Sony CMOS 2.0MP
- Distanza 30 metri
- Led IR 24pcs IR Leds
- Lente 2.8-12mm
- Risoluzione 2.0MP/1080P



## TELECAMERA

» Art. +Safe 3D «



- CPU 1/2.8" SONY290
- Visione notturna 10 metri
- Lente 3.6mm HD
- Risoluzione 1080P
- Uscita video AHD/TVI/CVI/CVBS



## TELECAMERA

» Art. +Safe 9 «



- CPU Panasonic 3MP
- Led IR 4PCS Array
- Lente 3.6mm HD
- Risoluzione 1080P
- Uscita video AHD/TVI/CVI/CVBS



## TELECAMERA

» Art. +Safe VGL «



Alta visibilità anche in ambienti con scarsa luminosità, restituendo una grande precisione nella ripresa dei dettagli.

La telecamera +SAFE VGL è disponibile sia analogica che IP e nelle versioni zoom da 5X e 10X.



- Processore IMX291
- Distanza IR 80 metri
- OSD variabile tramite joystick a cavo OSD
- Risoluzione 8 - 20 mm Varifocale
- Uscita video AHD/TVI/CVI/CVBS



- Backup video USB, HDD USB, Backup di rete in AVI
- Videorecorder per telecamere sia AHD che IP
- Visione in tempo reale da remoto
- Registrazione 24 ore
- Registrazione su movimento e/o ad orari
- Supporta la sorveglianza in tempo reale tramite monitor DVR
- Salva le registrazioni in tempo reale su HDD
- Ripristino del DVR tramite chiavetta USB e hard disk
- Riproduzione DVR a singolo canale o multiplo
- Sorveglianza remota da più utenti simultaneamente con possibilità di disconnessione
- Operazioni con mouse per una navigazione più veloce
- Supporta operazioni con telecamere PTZ tramite RS-485
- Trasmissione bit in rete tramite doppia codifica
- Modalità registrazione allarme multiplo
- OSD multilingue
- Auto manutenzione e riavvio automatico programmato
- Disponibile sia nella versione 4 o 8 canali

# Trattamento economico

## Trattamento economico dei venditori e loro sotto-reti

I venditori sono inquadrati nel contratto regolato dalla Legge 173 del 2005, che ne fissa i termini operativi e fiscali.

Il trattamento economico viene calcolato in maniera provvigionale, cioè con una percentuale su ogni impianto andato a buon fine. Salvo differenti accordi, il pagamento delle spettanze ha cadenza settimanale. Verranno liquidati tutti gli impianti cui il corrispettivo sia stato incassato.

- Solitamente la provvigione arriva al 30% e viene calcolata sull'importo al netto delle spese di tasso zero e di installazione. Siccome tali spese sono variabili e renderebbero complessi i conteggi, per facilitarle cose si adegua la provvigione al 20% calcolato sull'intero ammontare della vendita, Iva esclusa. Saranno possibili ritocchi verso l'alto in caso di vendita con finanziamento non a tasso zero o in caso che il cliente sia stato reperito dal venditore stesso.
- Il venditore potrà costruire una rete territoriale di altri venditori che formerà e seguirà. In questo caso sarà possibile discutere una ulteriore percentuale a suo favore, sul fatturato dei venditori controllati. Tali venditori saranno comunque gestiti economicamente e contrattualmente dall'Azienda.