



SMC CONSULTING
DIGITAL SOLUTIONS

Company Profile

CHI SIA MO

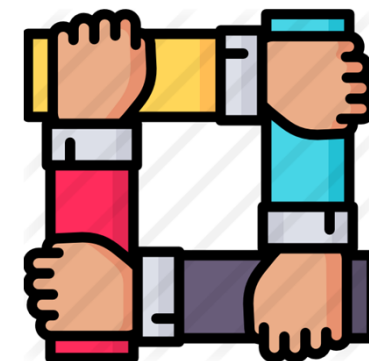
SMC Consulting è un Digital Lab in continua evoluzione con base nel cuore dell'Emilia-Romagna, un territorio da sempre votato all'innovazione a supporto delle aziende del territorio nazionale e internazionale.

Nati nel 2011, dal sogno di un team di professionisti con 15 anni di esperienza nella realizzazione di progetti eCommerce B2B e B2C, oggi grazie alla volontà e la lungimiranza di un gruppo di imprenditori, siamo passati in pochi anni dall'essere un "System Integrator" ad attenti ricercatori di soluzioni in ambito digitale per riuscire a migliorare e a far crescere il business delle aziende italiane ed estere.

IL NOSTRO TEAM, LA NOSTRA VERA **FORZA!**

Il successo di SMC Consulting è nel suo team multidisciplinare in grado di curare tutti gli aspetti tecnologici, di user experience e di implementazione operativa su progetti ecommerce B2C e B2B.

Ogni membro del Team è uno specialista con anni di esperienza nel proprio settore, una formazione ai massimi livelli ed in costante aggiornamento.



COSA POSSIAMO FARE PER TE ?

Siamo in grado di fornirti servizi mirati:

- ☐ Progetti e-commerce multicanale
- ☐ Creazione e sviluppo UX e UI
- ☐ Sviluppo siti Web
- ☐ Integrazione di sistemi complessi
- ☐ Pianificazione e gestione strategie di presenza online (SEO, SEM e CRO)
- ☐ Marketing Automation
- ☐ Digital Transformation
- ☐ Digital Strategy
- ☐ Studi di fattibilità, pianificazione e gestione di progetti di business multicanale
- ☐ Fatturazione elettronica e conservazione sostitutiva

IL NOSTRO APPROCCIO

Alla base dei servizi e delle soluzioni che offriamo, c'è un **efficace metodo di lavoro** frutto di una grande e profonda esperienza che ci permette di affrontare e risolvere le diverse problematiche in aziende di ogni settore.



CONTENT MARKETING STRATEGY
CONTENUTI E OFFERTE PERSONALIZZATE

E-COMMERCE
SITI PORTAL ED ECOMMERCE B2B/B2C
(MOBILE APP)

DIGITAL MARKETING AUTOMATION
ACQUISIZIONE/ATTIVAZIONE/UPSELL
GESTIONE PROMOZIONI

USER EXPERIENCE DESIGN
- PROGETTAZIONE ESPERIENZA UTENTE
- CREAZIONE VISUAL

SEO - SEM OPTIMIZATION
- ANALISI E POSIZIONAMENTO
- STRATEGIA SEO
- CAMPAGNE SEM

MARKETPLACE INTEGRATION
- NAZIONALI ED INTERNAZIONALI
- COACHING

DIGITAL STRATEGY

ECOMMERCE SOCIAL MEDIA STRATEGY
- SEGMENTAZIONE FAN / FOLLOWER
- CONVERSIONE IN CONTATTI/CLIENTI
- CAMPAGNE ADV



1 DIGITAL MARKETING AUTOMATION

Cosa è

- È una soluzione Cloud per la gestione del marketing digitale di tipo comportamentale che consente di:
- Analizzare e registrare tutto quello che ogni utente vede o fa su tutti canali digitali integrandolo con le informazioni del CRM, costruendone un profilo ricco
- “Identificare” il grado di interesse di una persona per certi prodotti rispetto ad altri, attribuendo uno “scoring” che lo fa appartenere a un “segmento”: ad esempio una signora che compra detersivi in negozio, ma ogni tanto guarda prodotti per animali
- Creare automatismi per ingaggiare e coinvolgere gli utenti con messaggi personalizzati attraverso diverse tecniche: Mail marketing, Push notifications, SMS, Popup web, Forms, Landing pages etc.
- Creare campagne interattive innovative (coupon, geolocalizzazione, offerte per prossimità...)

Attributi distintivi

- Personalizzazione 1to1, Profilazione individuale, Segmentazione avanzata e Automazione programmi in base a diversi criteri (ambiente, anagrafica, comportamentale, transazionali). Integrata con Mobile App e Commerce.

Benefici

Incremento medio in fase acquisizione profili del 30%
Incremento medio nell'adesione alle campagne digitali del 50%
Incremento medio nella conversione del 10% con la personalizzazione del contenuto

Acquisizione Attivazione Conversione Retention Reiterazione



Strategia SEO (Search Engine Optimization)

- **Posizionamento nei motori di ricerca: ottieni traffico altamente qualificato e performante tramite la SEO:**



Partendo dall'ottimizzazione del sito, la strategia SEO si estende a qualsiasi tipo di contenuto (informazioni, news, video, immagini), anche in ambienti social, per cogliere tutte le opportunità offerte dai motori di ricerca al fine di incrementare business e Awareness.

Strategia SEM (Search Engine Marketing)

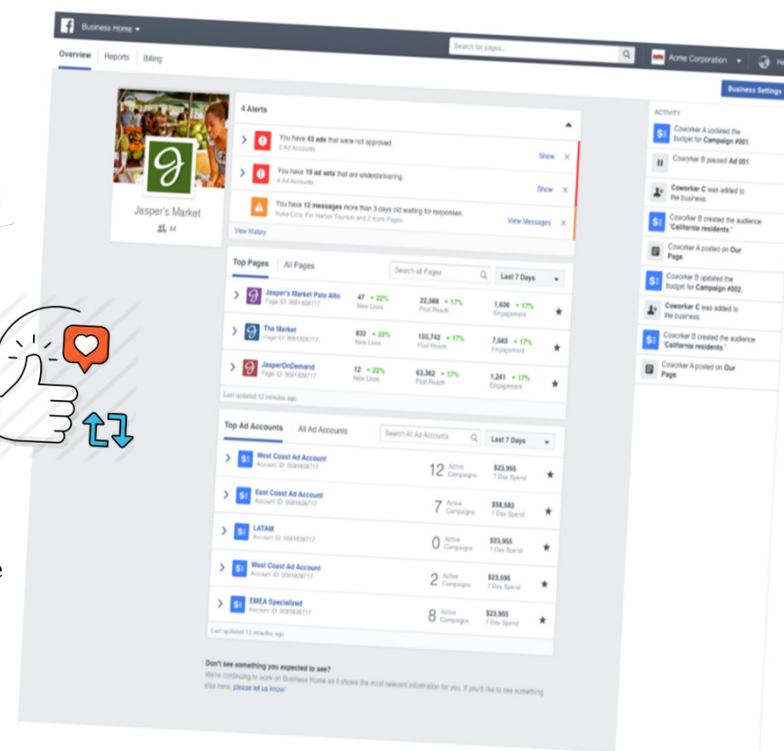
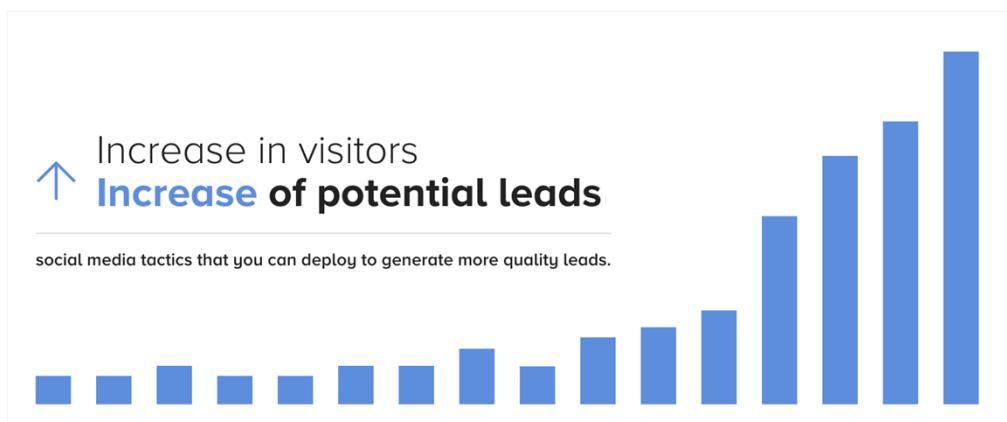
Implementazione di strategie di web marketing per migliorare la visibilità del brand e il posizionamento del sito web. Ottenimento di una migliore indicizzazione sui motori di ricerca attraverso l'ottimizzazione di ogni singolo contenuto Web. Insieme alla gestione simultanea di strategie SEM di sponsorizzazione Google, ottimizzando gli investimenti per ottenere il maggior ritorno possibile



3 ECOMMERCE SOCIAL MEDIA STRATEGY

Social Media Strategy for ecommerce

Non tutti i visitatori del tuo sito vorranno acquistare ciò che offri in quel preciso momento; Con l'aiuto di un'intelligente strategia social puoi attrarre traffico di qualità verso il tuo negozio e-commerce e convertire costantemente questo traffico in fan o in nuovi customer.



FACEBOOK BUSINESS MANAGER

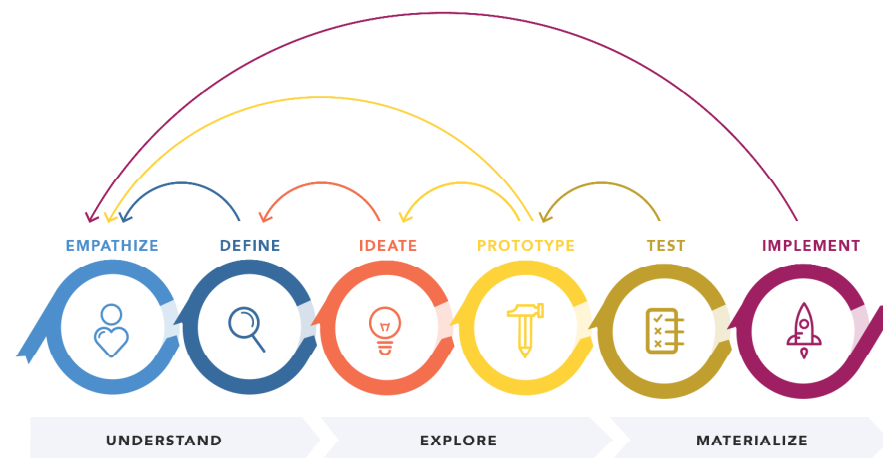
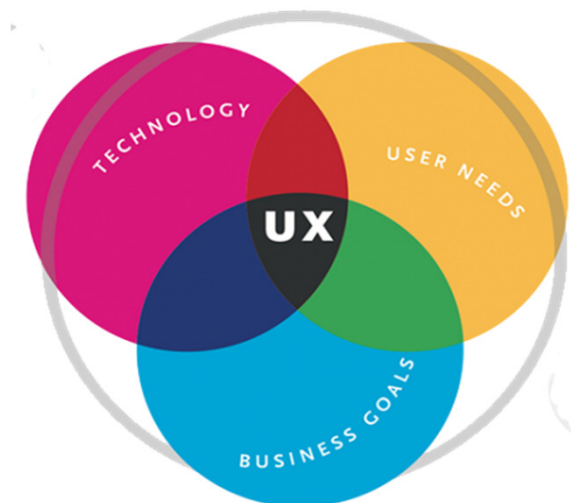
Con un approccio focalizzato sulla lead generation, non solo è possibile alimentare continuamente l'interesse dei tuoi clienti per i tuoi prodotti e servizi, ma è possibile acquisire anche lead per il tuo Sales Funnel e generare di conseguenza delle conversioni.

4

USER EXPERIENCE DESIGN

UX è un processo che **mette al centro l'utente** con le sue sfide e i suoi bisogni, interpretando il **contesto**, leggendo i fenomeni e i trend, combinandoli con gli **obiettivi di business** del cliente, per ottenere **esperienze che soddisfino** e superino le aspettative delle persone.

UX Design riguarda il design dei **punti di contatto** (touch-point) che **rendono possibile l'esperienza** degli utenti attraverso differenti canali, sistemi e contesti.



DESIGN THINKING 101 NNGROUP.COM

I cardini di una buona UX

- USABILITÀ
- UTILITÀ
- ACCESSIBILITÀ
- DESIDERABILITÀ

Benefici

- BRAND LOYALTY
- MAGGIORI RICAVI
- PRODOTTI E SERVIZI MIGLIORI
- OTTIMIZZAZIONE TEMPI E COSTI

5

DIGITAL STRATEGY

DIGITAL STRATEGY TRANSFORMATION

Integrazione del digitale nei modelli di business, nell'approccio al mercato, nei processi organizzativi, sulla base di un piano di evoluzione

DIGITAL MARKETING STRATEGY

Impostazione della strategia inerente la relazione omnicanale con i clienti e definizione della roadmap operativa

CONTENT MARKETING PROJECTS

Progetto di marketing basato sulla valorizzazione dei contenuti prodotti dall'azienda o da creare ex novo e sulla loro distribuzione

PERSONAS & CUSTOMER JOURNEY, CUSTOMER CENTRICITY PROJECTS

Identificazione delle tipologie di clienti chiave, mappatura dei percorsi di relazione e ideazione di progetti specifici

DIGITAL GOVERNANCE, POLICIES & CRISIS MANAGEMENT

Impostazione dell'organizzazione interna riguardo l'uso dei canali digitali e la prevenzione delle crisi di comunicazione

DIGITAL SKILL ASSESSMENT, DIGITAL ACADEMY

Analisi delle attuali competenze interne legate al digitale e impostazione di un programma di formazione personalizzato

MARKETING AUTOMATION STRATEGY

Progettazione e organizzazione di progetti di marketing automation: flussi, contenuti, piattaforma e integrazione tecnologica

INNOVATION & IDEA MANAGEMENT

Preparazione e lancio di progetti di innovazione e crowdsourcing, implementazione tecnologica e community management



La soluzione Omni-Channel

Blossom Commerce è la nostra soluzione e-commerce B2C e B2B: basata su tecnologia Intershop è scalabile e altamente performante. Ospitata nel cloud con un modello di distribuzione SaaS, garantisce tutte le caratteristiche e le funzionalità di una piattaforma enterprise, a costi estremamente ridotti. Blossom è l'offerta più completa e adatta a qualsiasi progetto multicanale, poiché può gestire tutti i canali e i punti di contatto da una singola interfaccia, garantendo esperienze d'uso e di acquisto eccezionali, ovunque ci si trovi.



BigCommerce è una delle soluzioni multicanale più diffusa oltreoceano: personalizzabile, scalabile e in continua evoluzione. Pensata per chi si avvicina per la prima volta al mondo e-commerce, negli anni ha saputo crescere e adattarsi ad un mercato in crescita costante, diventando una piattaforma molto utilizzata anche da marchi molto riconosciuti. Grazie alla propria *Community* di utenti è possibile condividere la propria esperienza d'uso e confrontarsi con altre aziende che la utilizzano.



Commercetools è una soluzione e-commerce globale sicura, veloce ed estremamente scalabile. Dotata nativamente delle funzionalità di staging dei contenuti, di un PIM (Product Information Manager) e facile da configurare: un'ottima soluzione per aziende di qualunque grandezza e complessità. La sua architettura "*agile*", riduce i costi di gestione nel medio periodo e garantisce l'investimento nel futuro. Grazie al modello distributivo ed ai costanti sviluppi, è possibile avere una piattaforma sempre aggiornata.

PARTNER

Insieme ai nostri partner forniamo le migliori soluzioni e le ultime tecnologie per il successo di ogni progetto multicanale



SMC CONSULTING
DIGITAL LAB



Blossom Commerce





CLIENTI

(utenti che visitano il sito web)

- ☐ Gestione tipologia cliente privato, business e non profit
- ☐ Registrazione cliente full / light
- ☐ Registrazione cliente rapida post checkout guest
- ☐ Profilazione clienti su gruppi standard (clienti registrati e non, ricorrenti, nuovi etc)
- ☐ Profilazione manuale di clienti registrati su gruppi personalizzati
- ☐ Promozioni dedicate sulla base del gruppo clienti di appartenenza
- ☐ Viste di catalogo e contenuti personalizzati sulla base del gruppo clienti di appartenenza
- ☐ Social login
- ☐ GDPR Compliant

A richiesta

- ✓ Profilazione automatica tramite regole di clienti registrati su gruppi personalizzati
- ✓ Auto-login / opzione "ricordati di me"

CATALOGO PRODOTTI

- ☐ Gestione servizi aggiuntivi di un prodotto (garanzia, installazione, ritiro dell'usato, pacco regalo / messaggio regalo, accessori, cross-selling, up-selling)
- ☐ Gestione delle varianti di un prodotto
- ☐ Gestione di prodotti in bundle e retail set
- ☐ Gestione avanzata stock multicanale
- ☐ Condivisione pagina prodotto tramite social e invio email ad un amico
- ☐ Notifiche email al cliente per variazione prezzo e disponibilità
- ☐ Gestione wish list pubbliche e private
- ☐ Viste di catalogo e listini prezzi profilabili per cliente
- ☐ Sharing avanzato multicanale del catalogo prodotti

A richiesta

- ✓ Processo di checkout in modalità prenotazione prodotti
- ✓ Processo di checkout in modalità Pay & Collect
- ✓ Processo di checkout in modalità Reserve & Collect

CHECK OUT, ORDINI & SPEDIZIONI

- ☐ Processo di checkout in modalità Home Delivery
- ☐ Checkout guest e utente registrato
- ☐ Processo di checkout multi step
- ☐ Processo di checkout one page
- ☐ Metodo di pagamento bonifico bancario
- ☐ Metodo di pagamento contrassegno
- ☐ Integrazione dei principali servizi di pagamento (si veda sezione "Integrazione con terze parti")
- ☐ Gestione avanzata dei magazzini
- ☐ Gestione ottimizzata degli ordini
- ☐ Gestione ordini di reso
- ☐ Gestione fatturazione interna (con creazione documenti PDF)
- ☐ Gestione pattern per la numerazione di ordini, resi, fatture, note di credito
- ☐ Gestione della tassazione e delle valute
- ☐ Gestione tariffe di spedizione in base a peso, numero prodotti e valore ordine
- ☐ Creazione regole di spedizione basate su metodi di spedizione, profilo cliente, prodotti e destinazioni
- ☐ Gestione destinazioni tramite stati, province e codici postali
- ☐ Composizione di pacchi per la logistica
- ☐ Impersonificazione del cliente per supporto a customer care



STORE FRONT

- ❑ Gestione dei componenti e contenuti di una pagina tramite CMS avanzato
- ❑ Creazione di pagine landing senza l'uso di codice
- ❑ Sezione articoli e news in stile blog
- ❑ Design responsive (il layout si adatta automaticamente ai dispositivi)
- ❑ Multilingua
- ❑ Diversi layout e look & feel disponibili e configurabili

A richiesta

- ✓ Look & feel personalizzato del sito

In roadmap

- ✓ Gestione avanzata delle email

RICERCA & NAVIGAZIONE

- ❑ Funzionalità avanzate di ricerca e gestione filtri
- ❑ Indicizzazione e gestione dei risultati di ricerca
- ❑ Sinonimi
- ❑ Serchandizing
- ❑ Suggerimenti durante la ricerca
- ❑ Navigazione per filtri

IMPORT/EXPORT DATI

- ❑ Tracciati di importazione verso Blossom Commerce dei seguenti dati:

Categorie
Prodotti
Listini prezzo
Stock
Gestione ciclo di vita dell'ordine
Negozi
Clienti registrati

- ❑ Tracciati di esportazione da Blossom Commerce dei seguenti dati:

Categorie
Prodotti
Listini prezzo
Gestione ciclo di vita dell'ordine
Carrelli abbandonati
Wish list

In roadmap

- ✓ Esportazione clienti registrati da e-commerce
- ✓ Importazione dati ordini da Merchant a e-commerce



(3 di 3)

MARKETING

- ☐ Gestione avanzata delle promozioni
- ☐ Gestione carte regalo (comprese le carte digitali)
- ☐ Gestione coupon e codici sconto
- ☐ Integrazione tra promozioni e contenuti marketing
- ☐ Gestione campagne e partner affiliati

In roadmap

- ✓ Promozioni con raccolta punti
- ✓ Promozioni a tempo / a quantità (quantity limited campaign)
- ✓ Promozioni per fare iscrivere gli amici al sito / alla newsletter
- ✓ Generazione automatica coupon tramite regole

SEO

- ☐ URL rewriting
- ☐ Sitemap XML
- ☐ Generazione automatica tramite regole delle meta informazioni
- ☐ Generazione automatica di microdati HTML 5
- ☐ Link "canonical"
- ☐ Gestione redirectione dei link
- ☐ Codici di tracciamento Google
- ☐ Redirezioni automatiche per prodotti offline

A richiesta

- ✓ Logistica multi-corriere tramite servizio GSPED
 - ✓ Logistica multi-corriere e piattaforma transazionale QAPLÀ
- In roadmap
- ✓ Servizio di chat
 - ✓ Integrazione con i marketplace
 - ✓ Feed prodotti FACEBOOK
 - ✓ Configuratore di prodotto

INTEGRAZIONE CON TERZE PARTI

☐ Metodi di pagamento

- Finanziamento AGOS (attivazione pratica finanziamento)
- Finanziamento FINDOMESTIC (attivazione pratica Finanziamento)
- Bonifico bancario diretto SOFORT
- Paypal
- Carta di credito SETEFI

☐ Logistica

- Corriere TNT

☐ Ricerca e navigazione

- Motore di ricerca prodotti e contenuti DOOFINDER
- Motore di ricerca prodotti e contenuti APACHE SOLR

☐ Marketing

- Sistema di personalizzazione dell'esperienza di acquisto APACHE
- Recommendation engine «PredictionIO»
- Servizio di newsletter e email marketing automation 4DEM
- Servizio di newsletter MAILUP
- Social plugin comportamentale WORLDZ
- Feed prodotti CIAO
- Feed prodotti GOOGLE SHOPPING
- Feed prodotti KELKOO
- Feed prodotti TROVAPREZZI
- Servizio chat SMARTSUPP

☐ Geolocalizzazione

- Store locator integrato con GOOGLE MAPS

☐ Recensioni

- Servizio di recensione prodotti e servizi FEEDATY
- Servizio di recensione prodotti e servizi REEVOO

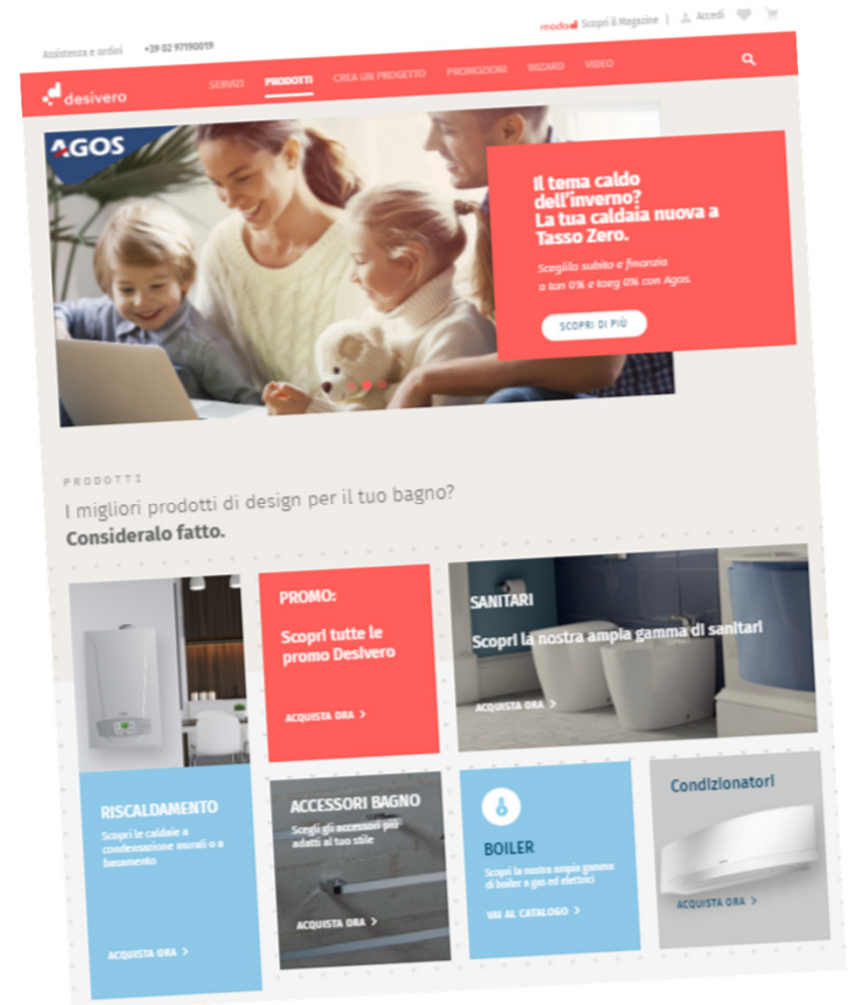
I NOSTRI PROGETTI

- ❑ **Settore:** arredo bagno e termoidraulica
- ❑ **Canali:** on line
- ❑ **Tipologia:** B2C
- ❑ **URL:** <https://www.desivero.com>

❑ FINALITA' DEL PROGETTO:

Abbiamo trasformato una piattaforma e-commerce in un vero studio di design, nel quale i clienti possono trovare e scegliere tra i migliori prodotti e marchi, oltre ad una serie di servizi, ispirati e guidati durante tutto il processo di acquisto. Grazie all'applicazione di design e configurazione, i clienti possono letteralmente ricreare i propri ambienti e selezionare il componente desiderato, senza il timore di incappare in problemi di compatibilità.

Infine la possibilità di aggiungere servizi di consegna e di installazione personalizzati direttamente nel carrello, come se fossero dei normali prodotti, hanno reso questo progetto unico nel suo genere ed il migliore disponibile in Italia.



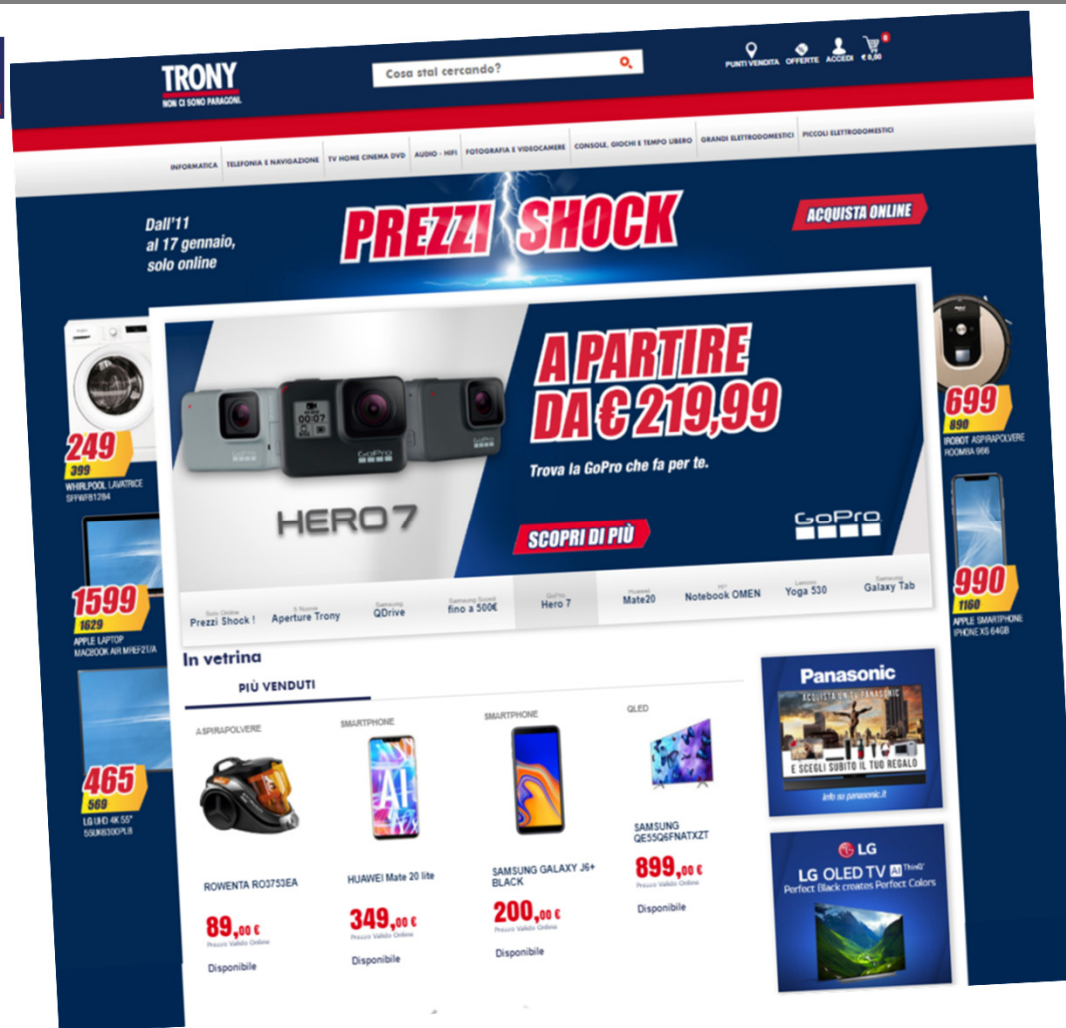
- ❑ **Settore:** elettronica di consumo
- ❑ **Canali:** on line
- ❑ **Tipologia:** B2C
- ❑ **URL:** <https://www.trony.it/online>

❑ FINALITA' DEL PROGETTO:

Con la nostra soluzione e-commerce abbiamo reso semplice una complessa logica di gestione e di instradamento degli ordini, basata su regole di costi e geolocalizzazione, integrando più di 15 magazzini e circa 200 negozi, garantendo ai clienti una consegna più efficiente, veloce ed economica. Grazie all'interfaccia di gestione personalizzata, gli operatori sono in grado di intervenire ed eventualmente modificare gli automatismi in modo dinamico ed in tempo reale.

Le integrazioni con il CRM Dynamics di Microsoft, il gestore delle anagrafiche dei prodotti "Ecat", l'applicazione di ricerca personalizzata di Google e la piattaforma di recensioni Revoo, hanno permesso a Trony di avere il completo controllo del processo di acquisto dei propri clienti, i quali possono godere di una gratificante esperienza di acquisto, realmente omnicanale.

TRONY





- ❑ **Settore:** materiale elettrico
- ❑ **Canali:** on line
- ❑ **Tipologia:** B2C
- ❑ **URL:** <https://www.spesaelettrica.it>

❑ FINALITA' DEL PROGETTO:

Il gruppo conta oltre 10 associati, con una rete di oltre 320 negozi in tutta Italia e da poco è iniziata l'espansione all'estero. Abbiamo attivato i primi due canali e-commerce su piattaforma Blossom, i quali, grazie ad alcuni sviluppi personalizzati, possono condividere in parte o tutto il catalogo di oltre 100.000 prodotti, eliminando così eventuali duplicati.

L'inventario, differenziato per ogni canale, viene aggiornato più volte al giorno, minimizzando eventuali errori di disponibilità e quindi riducendo gli annullamenti di ordini. Grazie ad un servizio sviluppato ad hoc, vengono normalizzati i titoli dei prodotti, generando indirizzi web leggibili e facilitando il lavoro dei motori di ricerca durante l'indicizzazione degli stessi.



❑ **Settore:** orologi e gioielli

❑ **Canali:** on line

❑ **Tipologia:** B2C

❑ **URL:**

<https://www.breil.com/it>

<https://www.wylervetta.com/it>

<https://www.hiphopwatches.it/it>

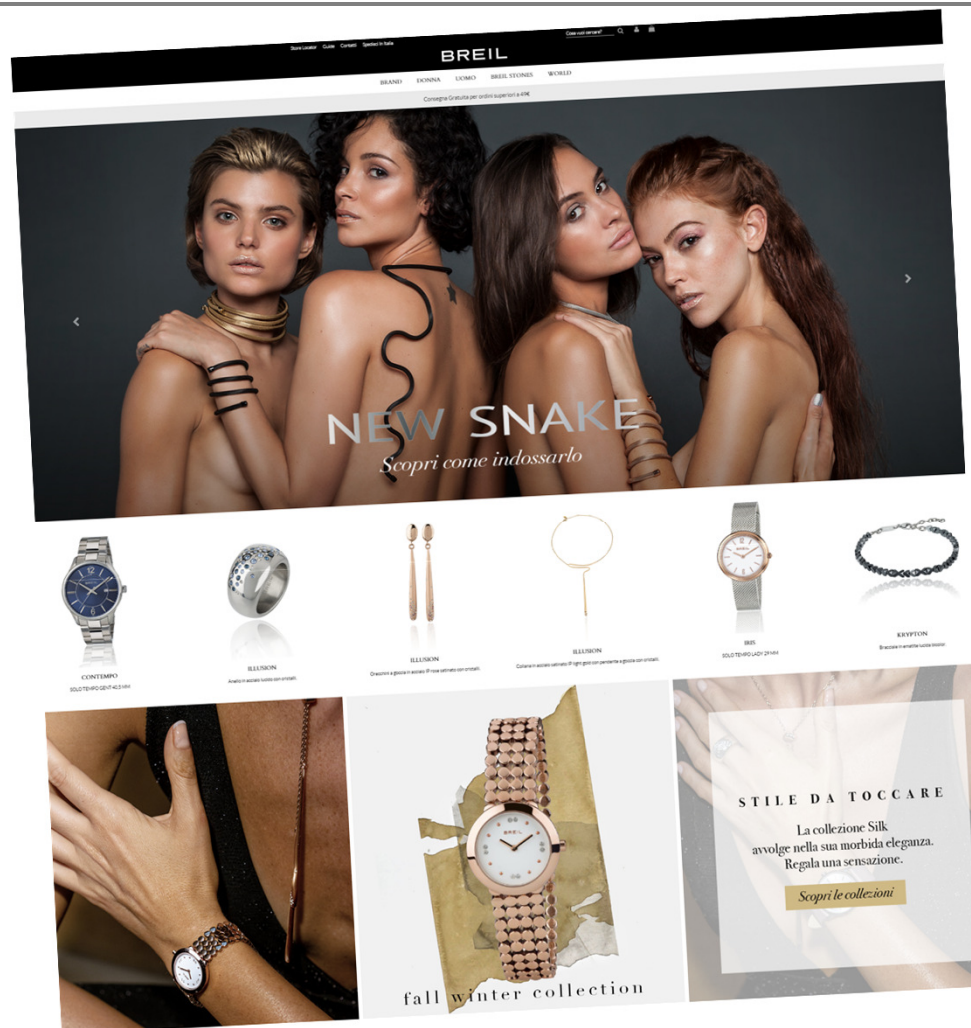
<https://www.oroargentovirgola.it/it>



❑ FINALITA' DEL PROGETTO:

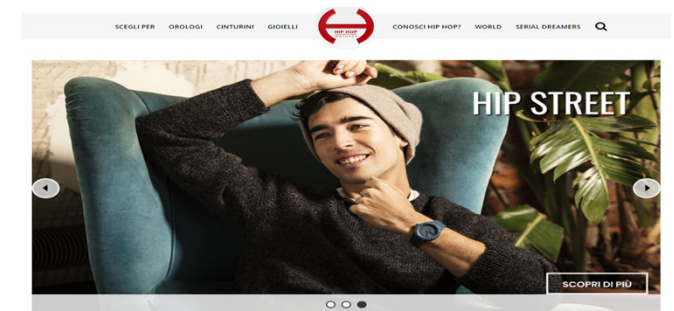
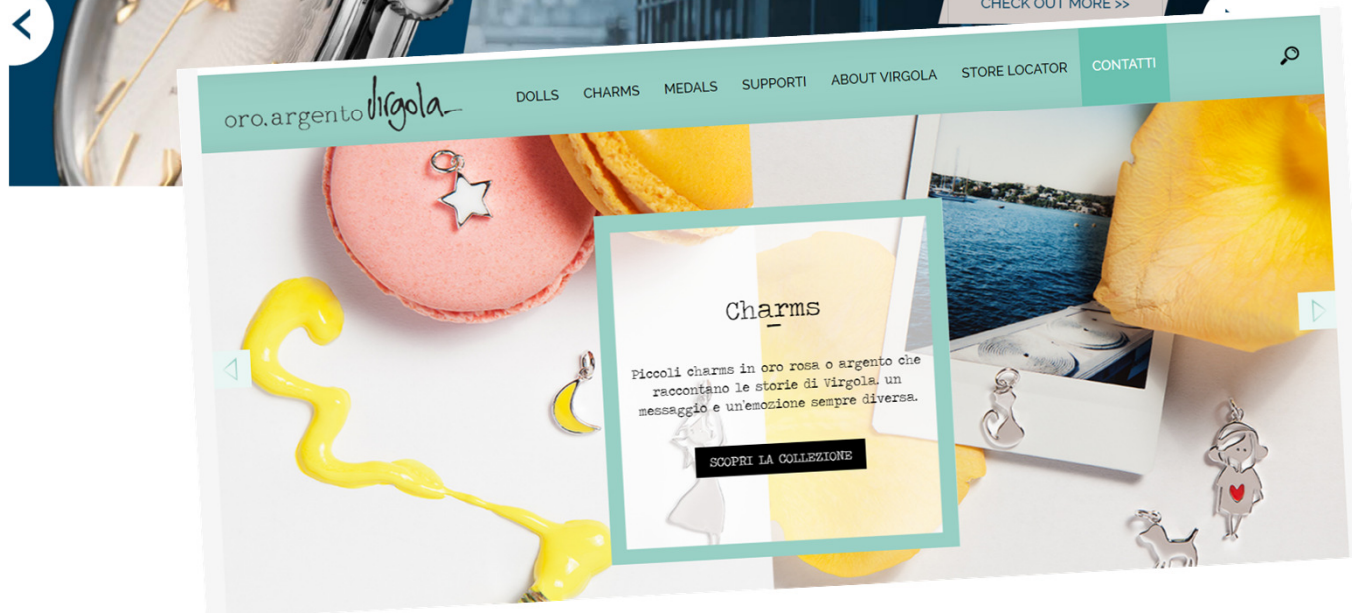
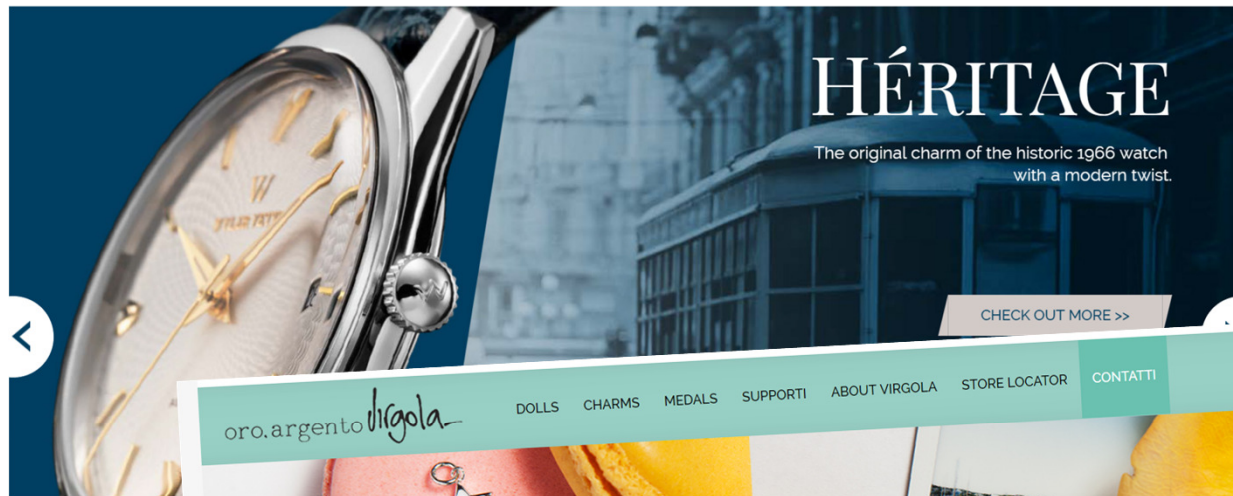
Blossom Commerce ha permesso a Binda Italia di gestire centralmente vari marchi e siti localizzati in diverse lingue e valute, oltre che con diversi layout grafici e prodotti, massimizzando l'efficienza e contenendo i costi di gestione, grazie all'utilizzo di una singola piattaforma.

L'integrazione con i sistemi di logistica e di contenuti digitali, la creazione di un configuratore di gioielli e di orologi personalizzabili, completati dall'applicazione social Worldz, rende l'esperienza d'uso e di acquisto unica nel suo genere.



Segue →

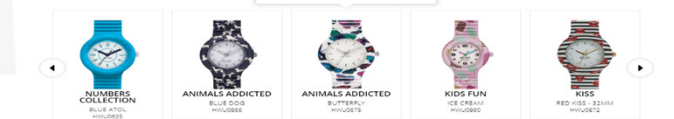
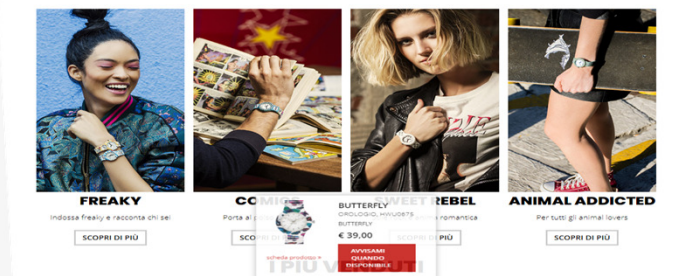
→ Segue Binda Italia



LIVED BY YOU
Hip Hop è l'orologio che cambia con il tuo stile. Libera la tua fantasia e divertiti a scegliere il cinturino in base ai tuoi look.



UOMO ACQUISTA ORA **DONNA** ACQUISTA ORA **BAMBINO** ACQUISTA ORA



BINDA
watches since 1906

AZIENDA

FILOSOFIA

INNOVAZIONE

ISPIRAZIONE

LAVORA CON NOI

CONTATTI



Sito istituzionale Binda Italia





- ❑ **Settore:** elettronica di consumo
- ❑ **Nazione:** Norvegia
- ❑ **Canali:** on line
- ❑ **Tipologia:** B2C
- ❑ **URL:** <https://www.elkjop.no>

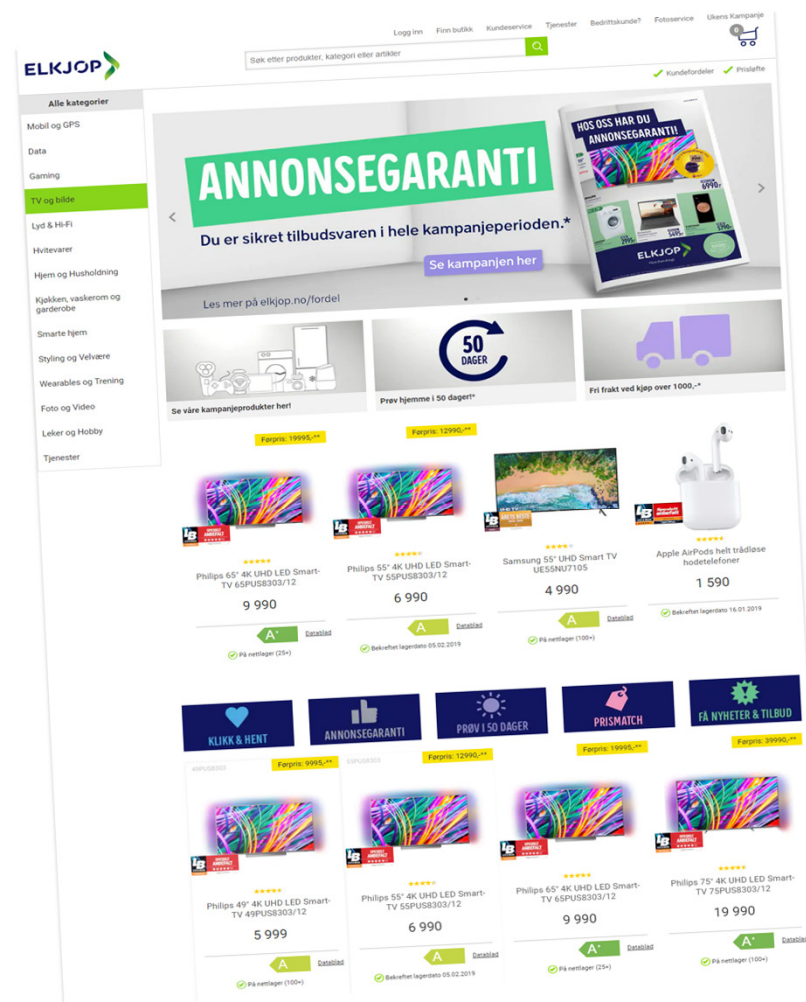
❑ DESCRIZIONE:

Elkjop, il più grande retailer di elettronica di consumo del Nord Europa e parte del gruppo Dixons, ha scelto Intershop per la gestione multicanale del suo business.

Il GMV aggregato nel FY 2017/18 è stato di circa 3,5 Miliardi di Euro, mentre solo durante l'ultimo Black-Friday (2018) la catena ha venduto prodotti per un valore di oltre **1 Miliardo di euro**, lo store online ha contato quasi un ordine al secondo.

❑ FINALITA' DEL PROGETTO:

SMC Consulting collabora agli sviluppi della piattaforma e-commerce nordica da diversi anni, lavorando in concerto con gli sviluppatori locali su diversi fronti: pagamenti digitali, fraud check, integrazione piattaforma Marketplace 3p, user interface, manutenzione evolutiva.





- ❑ **Settore:** abbigliamento sportivo
- ❑ **Nazione:** Svezia
- ❑ **Canali:** on line
- ❑ **Tipologia:** B2C
- ❑ **URL:** <https://www.stadium.se>

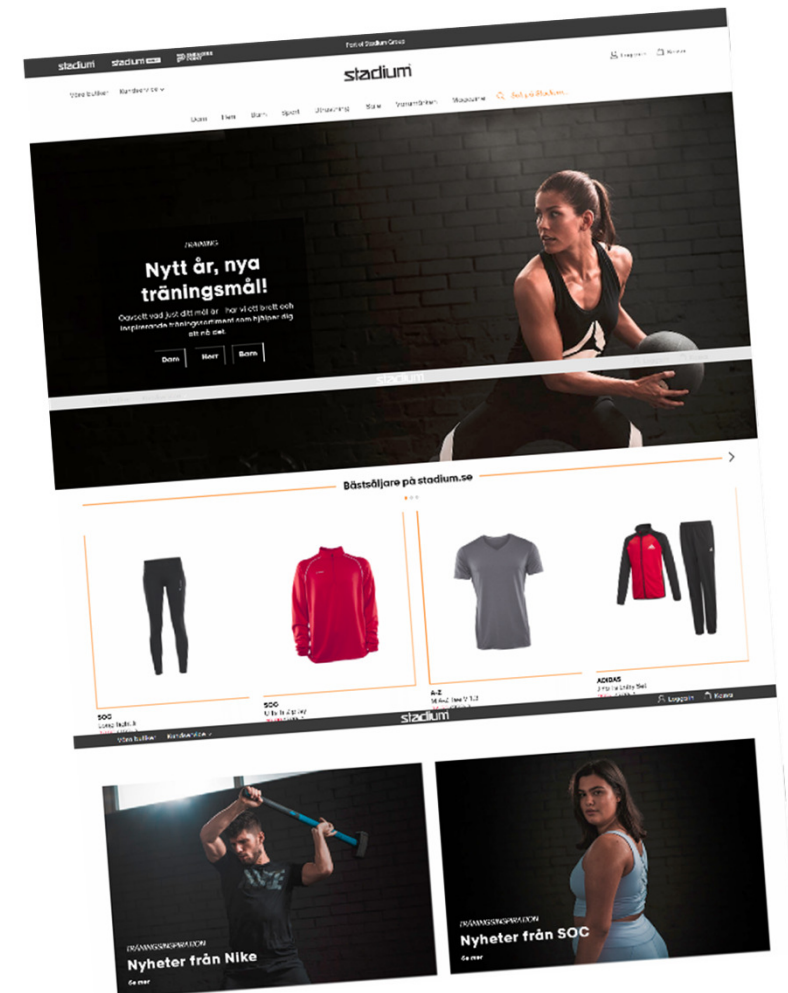
❑ DESCRIZIONE:

La storia di Stadium inizia nel 1974, quando i fratelli Ulf e Bo Eklöf hanno deciso di diventare i migliori nella moda sportiva e sportiva e nel 1987 avviene l'apertura della prima grande superficie

Il GMV dell'azienda supera i 6 Miliardi di Euro ed i dipendenti ora sono oltre 3.000, mentre i punti vendita sono collocati in tutto il nord Europa ed in Germania

❑ FINALITA' DEL PROGETTO:

SMC Consulting collabora agli sviluppi della piattaforma e-commerce nordica da diversi anni, lavorando in concerto con gli sviluppatori locali su diversi fronti: pagamenti digitali, fraud check, integrazioni e manutenzione evolutiva.



ALTRE COLLABORAZIONI

In questi anni abbiamo aiutato ed aiutiamo, in qualità di implementation partner e non solo, alcune tra le più importanti aziende ed enti in Italia e all'estero.

Contribuiamo a gestire progetti complessi dalla loro ideazione alla pianificazione, passando dalla realizzazione attraverso la gestione e continuando con evoluzioni e miglioramenti post go-live.



Grazie!

Raccontaci il tuo progetto e chiedici come possiamo aiutarti a realizzarlo!

SMC CONSULTING Srl

Sede Legale: Via Crispi, 9 – 39100 Bolzano (BZ)

Sede operativa: Via della Meccanica, 5 – 41012 – Carpi (MO)

info@smcconsulting.it – smcconsulting@legalmail.it

(+39) 059664875 (+39) 3703452506

www.smcconsulting.it



RISERVATEZZA & PUBBLICITÀ

Il presente documento descrive sinteticamente il progetto, con particolare attenzione anche alla valorizzazione dei benefici esclusivi riservati al Committente. Il destinatario del materiale e di ogni altra comunicazione ed informazione ad esso relativa, ricevuta da parte di SMC Consulting, ha il divieto di divulgare e/o comunicare in qualunque modo o forma i dati ricevuti. Questi ultimi dovranno essere utilizzati ai soli fini pattuiti al momento del rilascio degli stessi da parte di SMC Consulting, e non con mezzi, modalità e tempi che non ne compromettano la genuinità e il carattere di riservatezza. Essi non potranno essere oggetto di riproduzione in nessun formato, in tutto o in parte, se non per le esigenze operative strettamente collegate alla valutazione delle stesse da parte del Committente. In caso di mancata prosecuzione del rapporto originato con la ricezione del materiale e dei dati da parte di SMC Consulting, la controparte si obbliga alla restituzione dei medesimi e di ogni eventuale supporto di riproduzione autorizzato in cui essi siano detenuti o trattati, impegnandosi a non diffondere e a distruggere ogni residuo riferimento ad essi incolpevolmente mantenuto a seguito dell'esecuzione dell'obbligo di restituzione. Infine ciascuna parte s'impegna a mantenere riservata ogni informazione relativa al contenuto, allo svolgimento e al risultato delle attività della presente offerta.