

Linee guida per il marketing di Leadership Circle

Caro/a membro della comunità Leadership Circle,

Il tuo successo è il nostro successo. Come ama dire il nostro cofondatore Bob Anderson, "una marea crescente solleva tutte le barche". A tal fine, siamo lieti di condividere con te le linee guida, le attività e le risorse di marketing approvate da Leadership Circle. Ci auguriamo che ti siano di grande aiuto per aiutarci nella nostra missione di elevare la pratica consapevole della leadership e diffonderla in tutto il mondo.

Come forse saprai, disponiamo di un'ampia biblioteca di risorse online chiamata LCgo. LCgo contiene tutte le nostre brochure, le presentazioni in PowerPoint, le dispense, il materiale di vendita, i webinar della comunità e il materiale per la certificazione LCP per aiutarti a raggiungere grandi risultati. Se non l'hai ancora consultata, ti invitiamo a farlo; [puoi trovarla qui](#). Per accedere, usa la password Creative1TLC.

Inoltre, il sito web di Leadership Circle è un ottimo strumento di marketing. Le pagine interattive e le informazioni sul Leadership Circle Profile, il Collective Leadership Assessment, l'Autovalutazione LCP, i casi di studio, i link ai nostri libri, i white paper e gli articoli recenti su Leadership Circle sono utili risorse di marketing da condividere con i potenziali clienti. Ti invitiamo a sfruttare appieno tutte queste risorse e strumenti di marketing di Leadership Circle. Ti invitiamo inoltre a creare messaggi personalizzati che mettano in evidenza la tua proposta di vendita unica e a condividere i tuoi traguardi e i tuoi servizi.

È possibile che tu abbia già un sito web o materiali commerciali stampati in cui desideri mettere in evidenza gli strumenti o i processi del Leadership Circle, oppure che tu abbia intenzione di svilupparne in futuro. In entrambi i casi, ti chiediamo di seguire le linee guida riportate di seguito quando fai riferimento o utilizzi le risorse o le informazioni di Leadership Circle nelle tue pubblicazioni e nei tuoi materiali. In questo modo, contribuirai a proteggere e a valorizzare la posizione unica e il marchio degli strumenti di Leadership Circle, e dei suoi servizi e risorse per l'intera comunità.

Linee guida per il marketing del Leadership Circle

Esistono diversi modi per "parlare" dei prodotti e dei servizi di Leadership Circle in formato elettronico o cartaceo.

1. Scrivi le informazioni con parole tue.

2. Parafrasa o fai riferimento a copie presenti sul sito web di Leadership Circle e in qualsiasi brochure di LC. Si prega di utilizzare le linee guida di riferimento sotto riportate ogni volta che si parafrasa o si fa riferimento a qualsiasi copia o risorsa di Leadership Circle.
3. Link a pagine o brochure commerciali appropriate presenti sul sito web di Leadership Circle o su LCgo . Si prega di non condividere informazioni sui prezzi, materiali di certificazione o altri strumenti non commerciali con clienti o altri.
4. Le testimonianze e le case history che coinvolgono i prodotti Leadership Circle sono un ottimo modo per condividere il tuo lavoro.

Linee guida per i riferimenti e i diritti d'autore

1. Dichiarazione sui diritti d'autore:

Quando si parafrasa, si fa riferimento o si condivide qualsiasi prodotto, copia o risorsa di Leadership Circle (LC), chiediamo di fare riferimento a Leadership Circle come a qualsiasi autore o proprietario di copyright. Si prega di notare: ora siamo solo "Leadership Circle" e non più *The Leadership Circle*. Si prega di utilizzare il nuovo nome corretto quando ci si riferisce a noi come "Leadership Circle" o abbreviato in "LC". Si prega di utilizzare una versione dei seguenti riferimenti:

*_(inserire il nome del prodotto o risorsa)_ copyright Leadership Circle®, tutti i diritti riservati. www.leadershipcircle.com (è possibile collegarsi alla pagina specifica del prodotto o risorsa a seconda dei casi)

-oppure-

*Per gentile concessione di Leadership Circle®, tutti i diritti riservati.
www.leadershipcircle.com

Questa dichiarazione deve apparire chiaramente su una riga separata vicino all'articolo a cui si fa riferimento o in fondo a ogni pagina che descrive o mostra qualsiasi prodotto LC sul proprio sito web, materiale illustrativo e brochure.

2. Si prega di utilizzare il simbolo del marchio registrato alla fine di Leadership Circle® quando si fa riferimento a Leadership Circle.
3. Si prega di utilizzare il simbolo TM la prima volta che i seguenti nomi di prodotti vengono utilizzati su un sito web o in materiale commerciale stampato: Leadership Circle Profile™, Leadership Circle Profile-Manager Edition™, Collective Leadership

Assessment™, ecc.

Il nostro nome "Leadership Circle®" deve utilizzare il marchio registrato ®. Tutti gli altri nomi di prodotti hanno il marchio "TM".

Esempi:

Leadership Circle®

Leadership Circle Profile™
Leadership Circle Profile™ Manager Edition
Leadership Circle™ Self-Assessment
Collective Leadership Assessment™
Universal Model of Leadership™
Leadership System™
Leader to Leader™
Promise of Leadership™
Pulse™
LeadTECH™
REIMAGINE™
etc.

4. Il nome proprio di qualsiasi prodotto, programma o servizio di LC non può essere alterato o modificato in alcun modo. Deve sempre essere descritto (o abbreviato) esattamente come appare nelle brochure LC e sul sito web. Ad esempio, non riferirsi al Leadership Circle Profile (LCP) come "The Leadership Profile", ecc.

Quando si usano abbreviazioni, si prega di scrivere prima il nome completo e poi l'abbreviazione tra parentesi all'inizio della pagina o del documento. Elenco delle abbreviazioni approvate:

Leadership Circle Profile™ – LCP
Leadership Circle Profile™ Manager Edition – LCP-ME
Leadership Circle™ Self-Assessment – LCP-SA
Collective Leadership Assessment™ – CLA
Universal Model of Leadership™ – UML
Leadership System™ – LS
Leader to Leader™ – L2L
Promise of Leadership™ – POL

5. Nel corso dell'applicazione delle suddette Linee guida per le informazioni commerciali di LC, vi chiediamo di non fare affermazioni infondate o dare garanzie per i prodotti e i servizi di LC che non sono descritte nel sito web o nelle brochure di LC.

6. LC si riserva il diritto di richiedere cambiamenti, modifiche e cancellazione di qualsiasi materiale che non rispetti i nostri standard di rappresentazione dei prodotti, dei servizi, delle affiliazioni, della comunità, del marchio o dell'immagine aziendale.

Linee guida per foto, risorse e grafica di LC

1. È possibile usare le risorse commerciali presenti su LCgo, tra cui i PDF, gli esempi di grafico LCP, le brochure (sia per la consultazione che per la stampa), PowerPoint o altri. Utilizzare le presentazioni PowerPoint di LC così come sono o accorciate in base alle proprie esigenze. Sono state progettate per essere utilizzate come materiale commerciale e di distribuzione per i clienti esistenti e potenziali. Qualsiasi grafico, diagramma o testo presente in un PPT esportato per l'uso in qualsiasi altro formato deve essere accompagnato da una dichiarazione di diritti d'autore come indicato sopra a pagina 2.
2. Non utilizzare o duplicare alcuna foto presente sul sito web del LC o incorporata nelle brochure (ad eccezione dell'uso effettivo della brochure).
3. Non utilizzare o duplicare alcun elemento grafico del sito web di LC o delle brochure in PDF al di fuori delle risorse menzionate nella prima parte di questa sezione. Considerare invece la possibilità di linkare le pagine web, le brochure o i white paper di LC con i grafici quando necessario.

Linee guida per l'uso del logo e del nome del LC

È possibile utilizzare il logo del Leadership Circle a condizione che:

1. Il logo LC sia riprodotto secondo i più alti standard qualitativi possibili. In LCgo è incluso un allegato contenente i loghi LC di vari tipi e dimensioni di file standardizzati. Non modificare il colore del logo rispetto ai colori forniti.
2. Il logo non deve essere posizionato su sfondi o fotografie molto elaborate. Il logo deve essere sempre ben visibile.
3. Utilizzare almeno il 75% dell'altezza del logo come spazio libero intorno al logo e a qualsiasi altro elemento.
4. Utilizzare almeno il 50% della larghezza del logo tra il logo e il bordo della pagina o dello schermo.
5. Non allungare il logo.

6. Si prega di utilizzare file SVG o vettoriali quando possibile.
7. Utilizzare sempre il logo e il nome del LC in posizione secondaria nei vostri materiali. Ciò significa che il nome o il logo della tua azienda apparirà sempre come la grafica dominante in una determinata pagina. Non deve esserci alcuna indicazione o confusione che LC sia la tua azienda o che i prodotti LC siano creati o di proprietà tua o della tua azienda.

Linee guida per i report campione LCP e CLA

I report campione della LC, se usati con criterio, possono aiutare a educare i clienti e i leader che ricevono i loro risultati. Trovi questi report su LCgo. Nota: i report campione sono composti da due parti, il grafico circolare e i dati dettagliati in forma di report. I report campione LC non devono mai essere linkati o presentati sul tuo sito web o brochure. Utilizzali solo come materiale didattico per i singoli clienti esistenti. Non sono destinati a essere messi a disposizione del pubblico o utilizzati come materiale commerciale.

La tua affiliazione a Leadership Circle e opzioni di revisione

Oltre a essere uno stimato membro della comunità LC, sei, in senso stretto, un coach/consulente indipendente certificato per l'uso dei prodotti LC. Sul tuo sito web o su materiale cartaceo puoi indicare che sei certificato per amministrare il Leadership Circle Profile™ o che sei un practitioner qualificato del Leadership Circle®.

Se produci materiale commerciale utilizzando i nostri prodotti per i tuoi siti web o brochure, saremmo lieti di darvi un'occhiata! Inviarlo al Dipartimento di Marketing di LC (Marketing@leadershipcircle.com) per una revisione.

Ci riserviamo il diritto di aggiornare e apportare modifiche alle presenti linee guida. Si prega di controllare la libreria dei materiali per gli aggiornamenti.

Facci sapere come continuare a sostenerti nell'utilizzo e nella commercializzazione dei prodotti e dei servizi di Leadership Circle. Per qualsiasi domanda su queste linee guida, puoi contattarci all'indirizzo Marketing@leadershipcircle.com. Saremo felici di aiutarti.

Cordiali saluti,

Dipartimento di Marketing di Leadership Circle