

# 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. Nota bene: il nome della nostra società è "Leadership Circle" e non The Leadership Circle. Si prega di fare riferimento al nostro materiale come segue:

\*Per gentile concessione di Leadership Circle®, tutti i diritti riservati. [www.leadershipcircle.com](http://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 o in qualsiasi materiale elettronico o stampato.

2. Si prega di utilizzare il simbolo del marchio registrato la prima volta che si fa riferimento a Leadership Circle® su un sito web o in qualsiasi materiale elettronico o stampato.
3. Si prega di utilizzare il simbolo del marchio registrato la prima volta che i seguenti nomi di prodotti vengono utilizzati su un sito web o in qualsiasi materiale elettronico o stampato per i seguenti prodotti Leadership Circle:
  - Leadership Circle Profile®
  - Leadership Circle Profile® Manager Edition
  - Leadership Circle Profile® Self-Assessment
  - Collective Leadership Assessment®
  - LeadTech®
4. Si prega di utilizzare il simbolo TM la prima volta che i seguenti nomi di prodotti vengono utilizzati su un sito web o in qualsiasi materiale elettronico o stampato:
  - Universal Model of Leadership™
  - Leadership System™
  - Leader to Leader™
  - Promise of Leadership™
  - Pulse™

- BRITE™
  - REIMAGINE™
  - Quantitative Group Effectiveness Assessment™
  - Team Performance Synergy Assessment™
  - etc.
5. Il nome di qualsiasi prodotto, programma o servizio di LC non può essere alterato o modificato in alcun modo. Deve sempre essere indicato (o abbreviato) esattamente come appare nelle brochure di LC e sul sito web. Ad esempio, non riferirsi al Leadership Circle Profile (LCP) come “The Leadership Profile”, o ‘TLC’, 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. Ecco un elenco di abbreviazioni approvate:

- Leadership Circle Profile® - LCP
  - Leadership Circle Profile® Manager Edition - LCP-ME
  - Leadership Circle Profile® Self-Assessment - LCP-SA
  - Collective Leadership Assessment® - CLA
  - Universal Model of Leadership™ - UML
  - Leadership System™ - LS
  - Leader to Leader™ - L2L
  - Promise of Leadership™ - POL
6. Pur rispettando le suddette linee guida per il marketing informativo di LC, chiediamo di non fare affermazioni o garanzie infondate per i prodotti e i servizi di LC non descritti nel sito web o nelle brochure di LC.
7. LC si riserva il diritto di richiedere cambiamenti, modifiche e cancellazione di qualsiasi materiale che rappresenti i nostri prodotti, servizi, affiliazioni, comunità, marchio o azienda.

## 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 in una qualsiasi delle nostre risorse, se non per utilizzarla nel materiale in questione come previsto.
3. Si invita a inserire un link a qualsiasi pagina web, brochure o documento di LC rivolto al pubblico, a seconda delle necessità. SI PREGA DI NON CONDIVIDERE IL LINK ALLA BIBLIOTECA DEI MATERIALI LCgo. La biblioteca deve essere utilizzata solo dai practitioner certificati LC.

## Linee guida per l'uso del logo, del nome di LC e del logo dei prodotti

È possibile utilizzare i loghi del Leadership Circle a condizione che:

1. I loghi LC siano riprodotti 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. Si prega di utilizzare i file vettoriali SVG forniti quando possibile. Sono inclusi anche file PNG per i casi in cui il formato SVG non è adatto (firme di e-mail, ecc.).
2. Non modificare il colore del logo rispetto ai colori forniti.
3. I loghi non devono essere posizionati su sfondi o fotografie molto elaborate. I loghi devono essere sempre ben visibili.
4. Utilizzare almeno il 75% dell'altezza del logo come spazio libero intorno al logo e a qualsiasi altro elemento, compreso il bordo della pagina o dello schermo.
5. Non allungare il logo.
6. 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.
7. Inserire il link di ogni logo di prodotto alla pagina del prodotto corrispondente che si trova su <https://leadershipcircle.com/>; inserire il link del logo principale di LC alla homepage del sito.
8. Per ulteriori informazioni sul corretto utilizzo e impaginazione del logo, consultare la Guida stilistica del marchio LC inclusa.

## Logo e badge del practitioner certificato LC

È possibile utilizzare il logo e i badge del practitioner certificato di Leadership Circle nella firma dei messaggi di posta elettronica, sul proprio sito web o in altre occasioni simili. Il logo deve essere collegato alla homepage del LC o alle pagine del prodotto corrispondente su <https://leadershipcircle.com/>. Per questi loghi e badge si prega di mantenere le stesse linee guida indicate sopra.

## 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](mailto:Marketing@leadershipcircle.com)) per una revisione.

Ci riserviamo il diritto di aggiornare e apportare modifiche alle presenti linee guida. Per gli aggiornamenti, si prega di consultare la nostra libreria di materiali ogni volta che se ne ha bisogno.

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](mailto:Marketing@leadershipcircle.com). Saremo felici di aiutarti.

Cordiali saluti,

Dipartimento di Marketing di Leadership Circle