

Fasi dell'accoglienza	Analisi	Valore aggiunto per il Cliente	Azioni speciali
<p>1. Area di prossimità alla dimora ("arrivo")</p>	<p>Identifica, entro due Km dalla dimora, i "nodi" di trasporto che sono presenti sul territorio: metro, bus, autostrade, percorsi riservati alle biciclette, strade a senso unico.</p> <p>identifica qualche edificio facile da riconoscere, come un negozio sempre illuminato, un super-market, un monumento, un edificio pubblico riconoscibile, una banca.</p> <p>identifica la tua dimora con qualche attributo che sia visualizzabile nella mente del tuo cliente: una scalinata d'ingresso, una facciata speciale, una torre, una strada riservata per l'accesso, qualcosa che permetta al tuo Cliente di immaginare come sia fatta la dimora...anche se ha visto qualche foto, in quella particolare situazione di "panico", quando non riesce a raggiungerti, le fotografie svaniscono nella sua mente !</p>	<p>Cartina geografica intorno alla dimora con tracciamento dei percorsi dai "nodi" di trasporto.</p> <p>Accesso ad una mappa digitale cartografica o reale da satellite.</p> <p>Fotografie con titolo in chiaro</p>	<p>Grafico ad hoc, che mette in evidenza solo i riferimenti chiave per raggiungere la tua dimora a partire dall'ultimo "nodo" logistico (stazione ferroviaria, aeroporto, stazione autobus, ecc.)</p>
<p>2.Mappa "partenza" - "arrivo"</p>	<p>Fatti dare dal Cliente l'ultimo "nodo" e l'ultimo mezzo di trasporto con il quale raggiungerà la tua dimora:</p> <ul style="list-style-type: none"> - nodo autostradale e auto; - stazione ferroviaria e uso successivo di auto o di bus/navetta o di taxi/uber; - aeroporto e successiva 	<p>Calcolo del tempo necessario tra "partenza" ed "arrivo".</p> <p>Calcolo dei potenziali ritardi per inefficienze del trasporto e di coincidenze mancate .</p>	<p>Richiesta al Cliente di segnalare via mobile l'arrivo nell'ultimo nodo di intermodalità: es. stazione ferroviaria.</p> <p>Decisione se prendere in carico il Cliente, da comunicare al Cliente.</p>

	intermodalità come il treno, bus/navetta, auto, taxi/uber.		
3.Presa in carico del Cliente	<u>Presenza in carico</u> Valuta le azioni di supporto in funzione dell'ultimo mezzo di trasporto che il Cliente utilizzerà.	Sapere che c'è una procedura di emergenza crea sicurezza.	E' necessario farsi comunicare da quale "nodo" di trasporto e con quale mezzo il Cliente prosegue per raggiungere la tua dimora.
4.Informazioni al Cliente	Mappa del territorio di " arrivo" e percorso "partenza-arrivo" in funzione delle intermodalità scelte dal Cliente.	Una informazione logistica, grafici e numeri, che forniscono le diverse alternative per raggiungere la dimora. Pubblicabili sul web e/o sullo smart phone. Viste da satellite, cartografiche e/o reali.	Video clip, accessibile anche da smart phone, col percorso dell'ultimo miglio.
5.Progettazione emergenza	identifi, ex ante, almeno due riferimenti reali sul territorio come "punti di raccolta" del Cliente in emergenza; i punti devono essere facilmente raggiungibili e riconoscibili: una piazza, un monumento, un edificio.	In caso di emergenza il Cliente sa che c'è un "punto di raccolta" dove verrà accolto e trasportato alla tua dimora.	Al Cliente fornisci sempre un tuo numero di telefono mobile, raggiungibile a partire da due ore prima dell'arrivo stimato alla tua dimora.
6. Attivazione del servizio di emergenza	Il Cliente chiede il servizio di emergenza e raggiunge il "punto di raccolta" comunicando dove si trova e quale punto di raccolta raggiungerà, stimando il tempo necessario.	La connessione in tempo reale, via telefono mobile, dà al Cliente la sicurezza di raggiungere la tua dimora, evitando errori e assicurando una tempistica certa	Benvenuto !