

AZIENDA

DATA

1. Contesto generale

2. Obiettivi digital

3. Digital program



## Mission

Scopo dell'azienda e ragioni della sua esistenza (Chi siamo? Cosa vogliamo fare? Perché lo facciamo?)



## Vision

Obiettivi di business a lungo termine (Cosa facciamo/faremo per migliorare la vita delle persone? Come ci vediamo da qui a 5-10 anni?)



## Asset

Elementi distintivi e value proposition (Quali sono i nostri punti di forza? Perché i clienti ci scelgono?)



## Acquisizione

Come raggiungiamo i clienti (potenziali ed effettivi)? Su quali canali ci trovano? Quali leve di comunicazione utilizziamo? Come generiamo lead e vendite online?



## Contenuti

Programma editoriale (Cosa comunichiamo? In che modo? Cosa produciamo internamente e cosa fuori?)



## Tecnologia

Che tecnologie ci servono? Quali strumenti migliorano i risultati?



## Risorse & Governance

Risorse (economiche e persone), ruoli, processi e policy



## Audience

Clienti a cui ci rivolgiamo e relativa segmentazione geografica, per tipo di acquisti, per comportamenti (*personas*)



## Relazione

Come manteniamo il rapporto con i clienti? Su quali canali gestiamo la relazione con loro? Come stimoliamo cross/up-selling? Come sviluppiamo la loro fedeltà? Come stimoliamo l'advocacy?



## Obiettivi & KPI

Cosa ci proponiamo di ottenere con il digital (web, social, mobile, ecc.)? Come lo misuriamo? In che tempi contiamo di raggiungere questi obiettivi?



## Mercato & Trend

Posizionamento dell'azienda rispetto al mercato e ai competitor. Trend emergenti da considerare.