

Nome progetto	Autore	Data	Versione
---------------	--------	------	----------

STRATEGIA	ATTIVITÀ						PROMOZIONE						
CREAZIONE VALORIALE Perché il tuo cliente dovrebbe comprare da te e non da un altro ecommerce?	CLIENTI Chi è il tuo cliente? Chi sono i tuoi possibili gruppi di clienti?					CONTRATTI Di quali contratti hai bisogno per il tuo ecommerce? Sei in grado di soddisfare questa esigenza o ti serve un legale?			MAGAZZINO Come gestisci il magazzino? Come gestisci lo stock prodotti? Hai gestioni diverse in base alla tipologia di prodotti? Hai un magazzino interno o esterno?			ACQUISIZIONE CLIENTE Come acquisisci i tuoi clienti? Da quali canali? Con quale strategia?	
	PREZZO A quale prezzo vendi i tuoi prodotti?					TECNOLOGIA Di quali tecnologie hai bisogno per il tuo ecommerce? Piattaforma web (e se sì quale?) Applicazione? Vetrine digitali? Dispositivi fisici?			TRASPORTI Come trasporterai i tuoi prodotti? Hai un partner o sei autonomo nel trasporto?			INTRATTENIMENTO CLIENTE Perché il cliente dovrebbe rimanere sul tuo ecommerce?	
PRODOTTO / SERVIZIO Quali prodotti e servizi vuoi vendere sul tuo ecommerce? In quali categorie e sottocategorie li organizzerai? Hai dei possibili raggruppamenti di prodotti che potrebbero essere venduti insieme?	PAESI / LINGUE / VALUTE / PAGAMENTI In quali Paesi vuoi vendere con il tuo ecommerce? Con quali lingue vuoi parlare ai tuoi clienti? Con quali valute si potrà pagare? Quali modalità di pagamento attiverai?					PUNTO VENDITA Qual è il tuo punto vendita? Una piattaforma tua o una piattaforma di terzi? Un punto vendita fisico? Un temporary store?			SERVIZIO CLIENTI Come gestisci il servizio clienti? L'esperienza per il cliente finale è fondamentale, sai già come dare il miglior servizio?			VENDITA PRODOTTO Come venderai il prodotto al cliente? Come lo convincerai ad acquistare? <small>(usa la sezione pianificazione per visualizzare le opportunità durante l'anno)</small>	
FORNITORI Chi produce i prodotti o servizi che vendi? Hai uno o più fornitori? Che rapporto hai con questi fornitori?	CONCORRENZA Come si muove il mercato? Chi vende il tuo stesso prodotto? Come si posiziona? Come lo vende? Punti di forza e di debolezza?					TEAM Di quali risorse umane hai bisogno? Da chi è composto il tuo team? Quali caratteristiche ha ogni membro del team?			METRICHE Ti sei dato degli obiettivi quantitativi e qualitativi? Quali dati stai raccogliendo? Quali numeri sono davvero importanti per il tuo business on line? Quali strumenti usi per fare l'analisi dei dati?			PASSAPAROLA TRA CLIENTI Come attiverai il passaparola tra i tuoi clienti?	
FINANZE	COSTI Quali sono i costi per il tuo ecommerce?						RICAVI Quali sono le linee di ricavo del tuo ecommerce? Quali opportunità puoi trarre per i tuoi ricavi dalla pianificazione delle azioni di marketing?						
	GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU	LUG	AGO	SET	OTT	NOV	DIC	
PIANIFICAZIONE													