

| Identificazione dei clienti target e personalizzazione degli obiettivi | |
|--|---|
| Impostazione dell'obiettivo | <ul style="list-style-type: none"> • Definisci l'obiettivo: Quale specifico obiettivo legato ai clienti mira a raggiungere questo progetto? (es. aumentare la fidelizzazione dei clienti, migliorare l'adeguatezza del prodotto) |
| Componenti della ricerca sui clienti | <ul style="list-style-type: none"> • Metodologia: Seleziona e descrivi i metodi di ricerca da utilizzare (sondaggi, interviste, gruppi di discussione, analisi dei dati). • Demografia target: Definisci le principali caratteristiche demografiche del gruppo di clienti target (età, posizione, interessi). • Approfondimenti comportamentali: Quali dati comportamentali sono necessari? (storia degli acquisti, modelli di navigazione del sito web). |
| Analisi della concorrenza | <ul style="list-style-type: none"> • Concorrenti da analizzare: Elenca i principali concorrenti e gli aspetti della loro offerta da studiare (prezzi, caratteristiche, servizio clienti). • Metodi di raccolta dei dati: Come verranno raccolte le informazioni? (report di mercato, recensioni dei clienti, analisi dei social media). |
| Sviluppo delle personas | <ul style="list-style-type: none"> • Schema delle personas: Crea personas dettagliate dei clienti, inclusi motivazioni, sfide e processi decisionali. • Casi d'uso: Come verranno utilizzate queste personas per influenzare lo sviluppo del prodotto o il marketing? |
| Personalizzazione degli obiettivi | <ul style="list-style-type: none"> • Sviluppo della strategia: Sulla base delle intuizioni, delinea le strategie per la modifica del prodotto o del servizio. • Timeline di implementazione: Fornisci un cronoprogramma per l'implementazione di queste strategie. |
| Metriche di successo | <ul style="list-style-type: none"> • Key Performance Indicators: Definisci risultati misurabili per valutare il successo delle strategie personalizzate (tassi di conversione, punteggi di feedback dei clienti). |

Identificazione dei clienti target e personalizzazione degli obiettivi

| | |
|--|--|
| <p>Impostazione dell'obiettivo</p> | |
| <p>Componenti della ricerca sui clienti</p> | |
| <p>Analisi della concorrenza</p> | |
| <p>Sviluppo delle personas</p> | |
| <p>Personalizzazione degli obiettivi</p> | |
| <p>Metriche di successo</p> | |



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

