

BRIEF CANVAS

Nome cliente

Periodo di ingaggio

AZIENDA

Valori
Team
Fornitori
Project management

Benefici del prodotto /servizio
Perché è diverso
pricing

Lunghezza ciclo di acquisto
Canali durante il funnel
Ruolo dell'Offline
budget

MERCATO

Mercati di riferimento
concorrenti



CONSUMATORI

Target
Bisogni
Nicchie
Processo di acquisto
(micromoments)

DIALOGO

Lead e qualità e fonti

Contenuti, piano
editoriale, approvazione,
creatività

Community, Influencer e
social media

DATI E TECNOLOGIE

CRM e CMS
Dati esterni
Sicurezza
Dati per le analisi
Reportistica e frequenza

RICHIESTE ED OBIETTIVI

Cosa vuoi ottenere
KPI per misurarlo