

Strategia di contenuto

Per	[Azienda]
Data	[gg/mm/aaaa]
Valido fino al	[gg/mm/aaaa]

1 • Cosa ho capito

[Tre righe con le sue parole: cosa pubblicate oggi, cosa non funziona, e cosa vorreste che i vostri canali facessero.]

Anche qui vale la regola: se il cliente non si riconosce in queste tre righe, il resto del documento non lo convince.

2 • A cosa serve

Una strategia non è un documento da tenere in un cassetto: è quello che dice, ogni volta che ci si siede a scrivere, di cosa parlare e perché. Senza, ogni mese si riparte dal foglio bianco e si finisce per pubblicare quello che viene in mente.

3 • Cosa consegno

- Analisi dei vostri canali: cosa ha funzionato negli ultimi [n] mesi e cosa no, con i numeri
- Analisi di [n] concorrenti diretti: cosa fanno, cosa non fanno, dove c'è spazio
- Posizionamento: chi siete, per chi, e cosa vi rende diversi in una riga
- [4] pilastri di contenuto, con tre esempi concreti per ciascuno
- Documento di tono di voce: cinque parole da usare, cinque da evitare, due esempi
- Piano editoriale di [n] settimane, pronto da pubblicare
- Indicatori da guardare ogni mese, e cosa significano

4 • Come lavoriamo

Settimana 1	call di avvio [90 minuti] con chi decide, e raccolta materiali
Settimane 2-3	analisi, stesura e prima versione
Settimana 4	presentazione in call e una revisione inclusa
Dopo [30] giorni	call di verifica su come sta andando

La call di verifica dopo un mese è quella che fa la differenza tra una strategia usata e una archiviata. Non toglierla per far scendere il prezzo.

5 • Quanto costa

[50]% alla firma, saldo alla consegna. Pagamento a [30] giorni dalla fattura.

Regime forfettario: operazione non soggetta a IVA ai sensi dell'art. 1, commi 54-89, L. 190/2014.

6 • Cosa non e' compreso

- La produzione dei contenuti e la pubblicazione: sono un'attivita' separata, con un preventivo dedicato
- Riprese foto e video
- Gestione delle campagne a pagamento
- Revisioni oltre a quella inclusa: [importo] € ciascuna

Se la strategia viene poi eseguita da te con una gestione mensile, puoi scalarne una parte dal primo mese: scrivilo qui e diventa un motivo in piu' per proseguire insieme.

7 • Cosa serve da voi

- Una call iniziale di [90] minuti con chi prende le decisioni
- Accesso in lettura ai dati dei canali, o gli screenshot delle statistiche
- [n] concorrenti che volete che guardi
- Materiali e documenti esistenti entro [n] giorni dalla firma

8 • A chi resta

Il documento finale e' vostro e potete usarlo come volete, anche con altri fornitori. I file di lavorazione e i metodi restano miei.

9 • Prossimo passo

Se ti torna, rispondi con un ok: ti mando il contratto e fissiamo la call iniziale. Il preventivo vale fino al [gg/mm/aaaa].