

## STRATEGIE PERIODO ALTA CRITICITÀ

### Decalogo **Attività Strategiche di Business Intenzionale**:

1. Agevolazioni, Contributi, Bonus, Misure  
*Analisi ed Integrazione delle diverse fonti finanziarie per Gestione Progetti.*
2. Abbonamenti Online (\*)  
*Analisi ed Integrazione delle sottoscrizioni su base annuale.*
3. Gestione Portafoglio Contatti (CRM)  
*Analisi ed Integrazione Gestione Contatti Potenziali, Interessati, Clienti Attivi.*
4. Gestione Limiti Mercato Geo + Categorie (\*)  
*Analisi ed Espansione Gestione Limiti Territoriali e Offerta Prodotti e Servizi.*
5. Gestione Centri Costo + Incasso (\*)  
*Analisi ed Trasformazione Centri Costo in Investimento e Espansione Centri Incasso.*
6. Distribuzione e Migrazione Sapere + Vivaio (\*)  
*Analisi e Cristallizzazione della Conoscenza acquisita e Gestione Circuiti Risorse Potenziali.*
7. Generazione Apprendimento Operativo + Supporto Online (\*)  
*Percorsi Apprendimento Operativo per Obiettivi e Risultati specifici con soddisfazione garantita.*
8. Programmazione Propagazione + Canali Web + Social + Pubblicità  
*Pubblicazione Campagne Sapere su Multi Canali-Social-Formati-Annunci-Piattaforme Pubblicitarie.*
9. Gestione Progetti Partner + Sponsor + Patrocinio + Non Clienti (\*)  
*Analisi e Progettazione Accordi (Partenariato, Sponsorizzazioni, Patrocinio) ed estensione Target.*
10. Sito Web Integrato + Smart Working Integrato + e-Commerce + e-Learning (\*)  
*Analisi ed Integrazione Funzionalità Web & Servizi Online ad Alto Valore Strategico.*

(\*) – Correlazioni Dirette al **Modello Business Integrato**

### RISULTATO FINALE

- A. BUSINESS MODEL CANVAS: [Modello Business Integrato](#)
- B. VALUE PREPOSITION: [Modello Proposta Valore](#)
- C. SCHEDA MAPPA VALORI: [Mappatura Valori Strategici](#)
- D. SCHEDA PROFILO CLIENTI: [Mappatura Strategica Attività Clienti](#)
- E. BUYER PERSONAS: [Mappatura Strategica Percorso Decisionale Potenziale](#)