

4. IL MARKETING MIX

PRODOTTO

Cosa sto offrendo al mercato?
Quale bisogno sto colmando?
(un nuovo modo di viaggiare, una nuova località, un servizio di prenotazione comodo e flessibile,...)
La proposta di valore è chiara?
Di cosa è composto il prodotto?

PREZZO

Che valore attribuisco al prodotto?
Che valore viene attribuito?

COMUNICAZIONE

Che strumenti uso per farmi conoscere?
Sito internet, landing page, blog, newsletter, canali social, campagne google,...

DISTRIBUZIONE

Come renderò disponibile il mio prodotto?
(On-line, offline.)
Come ho costruito la customer journey?
Ho correttamente bilanciato la presenza fisica e digitale?