



# **Workbook per Nuovi Affiliati XKWAVE: Roadmap per il Successo**

Benvenuto nel mondo XKWave!  
I benefici di far parte della famiglia XKWave.

Come usare questo workbook: istruzioni per massimizzare il successo.

## **Sezione 1: I Primi Passi – Pre-apertura (0-30 giorni)**

Obiettivo: Prepararsi per un lancio di successo!

### **1.1 Comprendere il Marchio e l'Offerta**

Azione: Studiare il materiale di onboarding fornito (manuale del franchising, linee guida del marchio).

Strumento di supporto: Checklist per la comprensione del brand.

### **1.2 Licenze e Permessi**

Azione: Controllare le licenze locali e i permessi necessari per l'apertura del centro.

Strumento di supporto: Modulo per tenere traccia delle licenze e scadenze.

### **1.3 Formazione Iniziale**

Azione: Partecipare alla formazione obbligatoria XKWave (online e in loco).

Data consigliata: entro i primi 15 giorni.

Strumento di supporto: Diario di formazione – Obiettivi e progressi.

### **1.4 Preparazione dello Spazio**

Azione: Collaborare con i nostri designer per progettare e allestire il Corner XKWave nella tua struttura.

Data consigliata: entro 20 giorni.

Strumento di supporto: Planimetria e checklist allestimento.

## **Sezione 2: Pianificazione del Lancio (30-60 giorni)**

Obiettivo: Crea aspettativa e costruisci il pubblico.

### **2.1 Campagne di Marketing Pre-Lancio**

Azione: Implementare una campagna teaser sui social media (post, storie e adv).

Data consigliata: a partire da 30 giorni prima del lancio.

Strumento di supporto: Modello di piano editoriale.

### **2.2 Eventi di Lancio**

Azione: Organizzare un evento di apertura (open day) o sessioni di prova gratuite.

Data consigliata: 7 giorni prima del lancio ufficiale.

Strumento di supporto: Modello di piano evento con budget stimato.

### **2.3 Collaborazioni e Networking**

Azione: Stabilire partnership con palestre locali, scuole di estetica o professionisti del fitness per promuovere i servizi.

Data consigliata: 45 giorni prima del lancio.

Strumento di supporto: Modello di email per contattare potenziali partner.

## Sezione 3: Post-apertura (60-90 giorni)

Obiettivo: Consolidare la clientela e ottimizzare l'operatività.

### 3.1 Monitoraggio dei Risultati

Azione: Analizzare i dati di vendita e i feedback dei clienti per valutare le prime settimane.

Data consigliata: entro 30 giorni dall'apertura.

Strumento di supporto: Foglio di calcolo KPI (Key Performance Indicators).

### 3.2 Marketing Continuo

Azione: Creare e lanciare campagne promozionali mirate (es. pacchetti sconto o programmi fedeltà).

Data consigliata: Inizio del secondo mese di operatività.

Strumento di supporto: Guida alle campagne promozionali.

### 3.3 Supporto Continua da XKWave

Azione: Programmare check-in mensili con il team di supporto XKWave per ottimizzare le operazioni.

Data consigliata: Ogni 30 giorni.

Strumento di supporto: Template di report per le sessioni di check-in.

## Sezione 4: Sostenere il Successo a Lungo Termine

Obiettivo: Costruire un business sostenibile e prospero.

### 4.1 Aggiornamenti e Innovazioni

Azione: Partecipare a workshop e corsi di aggiornamento offerti da XKWave.

Data consigliata: ogni 3-6 mesi.

Strumento di supporto: Diario di aggiornamento professionale.

### 4.2 Programmi di Fidelizzazione

Azione: Implementare programmi per fidelizzare i clienti e premiare i più fedeli.

Strumento di supporto: Esempi di programmi fedeltà con istruzioni su come implementarli.

Conclusione

Congratulazioni per essere parte del team XKWave!

I prossimi passi per il successo continuato.

Link a risorse aggiuntive e contatti per supporto.

Workbook per Nuovi Affiliati XKWave: Roadmap per il Successo

## **Benvenuto nel mondo XKWave!**

Congratulazioni per aver scelto di diventare parte della famiglia XKWave, un marchio innovativo nel settore dell'estetica e del fitness. Sei entrato in un network che ti offre non solo un'opportunità imprenditoriale ma anche l'accesso a tecnologie avanzate, supporto continuo e una community attiva e collaborativa.

## **I benefici di far parte della famiglia XKWave**

Diventare un affiliato XKWave ti consente di:

Accedere a tecnologie e soluzioni all'avanguardia, come i trattamenti con onde d'urto, sempre più richiesti nel settore dell'estetica e del fitness.

Avere il supporto di un brand riconosciuto e affidabile, che si distingue per innovazione e qualità.

Approfittare di un modello di business scalabile con bassi costi di gestione, pensato per darti la massima redditività fin dai primi mesi.

Ricevere formazione continua e supporto operativo per gestire e far crescere il tuo business.

## **Come usare questo workbook**

Questo workbook è il tuo strumento per pianificare e organizzare tutte le fasi di apertura e gestione del tuo Corner XKWave. Contiene:

Azioni chiave e obiettivi chiari da raggiungere in ogni fase.

Strumenti pratici come checklist, modelli di email, piani editoriali e report.

Consigli e risorse per ogni aspetto del tuo business.

Ogni sezione ti guiderà passo passo lungo il percorso, dalla fase di pre-apertura fino al consolidamento e alla crescita del tuo XKWave Corner.

## **Come massimizzare il successo con XKWave**

Segui con attenzione ogni fase di questo workbook.

Partecipa a tutte le sessioni di formazione e sfrutta le opportunità di supporto che mettiamo a disposizione.

Mantieni un atteggiamento proattivo: il successo del tuo Corner dipende dalla tua motivazione e dal tuo impegno quotidiano.

Concludendo questa introduzione, il messaggio centrale è che XKWave ti fornisce gli strumenti e il supporto necessari per garantire il successo del tuo franchising. Ora, con questo workbook a portata di mano, sei pronto per iniziare con il piede giusto.

Adesso possiamo passare alla prima sezione, che riguarda i Primi Passi – Pre-apertura (0-30 giorni). Vuoi che proceda con quella?

## **Sezione 1: Primi Passi – Pre-apertura (0-30 Giorni)**

Obiettivo della Sezione 1

Questa sezione ha l'obiettivo di guidarti passo dopo passo nella preparazione della tua attività XKWave. Le azioni chiave pianificate in questa fase sono fondamentali per assicurarti una partenza con il piede giusto, curando ogni dettaglio che ti porterà al successo nel tuo nuovo business.

Calendario delle Attività

Di seguito troverai una tabella suddivisa per settimane e giornate, con le attività da svolgere. A ciascuna azione, seguono consigli pratici e spazi per esercizi che ti aiuteranno a riflettere e agire.

### **Settimana 1 (Giorni 1-7): Preparazione Iniziale**

Obiettivo: Acquisire familiarità con il brand, la strategia e la tecnologia di XKWave. Iniziare a pianificare gli aspetti operativi.

Giorno 1:

Azione: Introduzione e briefing iniziale con il supporto XKWave.

Attività: Partecipa a una call introduttiva con il team XKWave per comprendere la visione del brand, i valori e il modello di business.

Esercizio: Scrivi 3 motivazioni personali che ti hanno spinto a scegliere XKWave come franchising.

Giorno 2:

Azione: Studio del materiale formativo.

Attività: Studia il manuale operativo, le linee guida di marketing e il piano finanziario forniti da XKWave.

Esercizio: Prendi nota di almeno 5 domande che vuoi fare al team di supporto dopo aver studiato il materiale.

Giorno 3-4:

Azione: Pianificazione logistica.

Attività: Inizia a pianificare l'allestimento del Corner XKWave nel tuo centro. Fissa un incontro con il responsabile locale per discutere di spazi, arredamento e logistica.

Esercizio: Crea una mappa mentale del layout del tuo Corner XKWave (puoi fare uno schizzo).

Giorno 5-6:

Azione: Definizione dei servizi offerti.

Attività: Scegli quali servizi di onde d'urto e trattamenti estetici offrirai all'interno del tuo Corner. Consulta il listino ufficiale e personalizzalo in base alla tua area di competenza.

Esercizio: Elabora un listino prezzi per i servizi che intendi offrire. Prova a pensare a pacchetti promozionali da proporre all'apertura.

Giorno 7:

Azione: Pianificazione delle risorse umane.

Attività: Definisci le figure professionali necessarie per il tuo Corner e inizia la ricerca. Se necessario, individua estetiste o personal trainer con cui collaborare.

Esercizio: Compila una lista delle competenze necessarie e dei requisiti che dovranno avere i candidati.

## **Settimana 2 (Giorni 8-14): Organizzazione delle Operazioni**

Obiettivo: Stabilire le basi operative e legali. Pianificare le prime azioni di marketing e definire il tuo target.

Giorno 8-9:

Azione: Preparazione della documentazione legale.

Attività: Assicurati di aver completato tutte le procedure burocratiche e legali (permessi, contratti di affitto, ecc.). Consulta il team legale XKWave in caso di dubbi.

Esercizio: Crea una checklist con tutte le autorizzazioni necessarie per aprire il Corner XKWave.

Giorno 10-11:

Azione: Definizione del target di clientela.

Attività: Studia il mercato locale e il tipo di clientela a cui ti rivolgerai. Identifica i bisogni specifici della tua zona.

Esercizio: Crea una scheda del "cliente ideale" per il tuo Corner. Definisci età, sesso, interessi e problemi che potresti risolvere con i tuoi servizi.

Giorno 12-13:

Azione: Creazione dei canali di comunicazione.

Attività: Configura le pagine social (Facebook, Instagram) e il sito web dedicato al tuo Corner. Assicurati che tutto sia allineato alla brand identity di XKWave.

Esercizio: Scrivi un post di presentazione per i tuoi canali social in cui annuncerai l'imminente apertura.

Giorno 14:

Azione: Sessione di formazione sui macchinari.

Attività: Partecipa alla prima sessione di formazione pratica sui macchinari XKWave, organizzata dal team tecnico.

Esercizio: Compila un breve report post-formazione. Quali sono state le informazioni più importanti apprese durante la sessione?

## **Settimana 3 (Giorni 15-21): Marketing e Comunicazione**

Obiettivo: Aumentare la visibilità del Corner XKWave e generare attesa per l'apertura.

Giorno 15-16:

Azione: Creazione di una strategia di marketing locale.

Attività: Pianifica una strategia di comunicazione che coinvolga la tua comunità locale. Prepara il piano per una campagna teaser sui social.

Esercizio: Elabora 3 post da pubblicare sui social che anticipino l'apertura del tuo Corner. Definisci il tono di voce e gli hashtag.

Giorno 17-18:

Azione: Collaborazione con influencer locali.

Attività: Identifica influencer o professionisti del settore estetico e fitness nella tua zona. Contattali per possibili collaborazioni.

Esercizio: Scrivi un messaggio di presentazione da inviare a potenziali influencer locali per proporre una partnership.

Giorno 19-20:

Azione: Pianificazione dell'evento di apertura.

Attività: Organizza un evento di inaugurazione per il Corner. Stabilisci data, luogo, inviti e materiali da preparare.

Esercizio: Compila un elenco delle risorse necessarie per l'evento (stampa volantini, gadget, ecc.) e dei partner locali che potrebbero partecipare all'evento.

Giorno 21:

Azione: Annuncio ufficiale dell'apertura.

Attività: Pubblica sui social e invia una newsletter ai contatti della zona per annunciare ufficialmente la data dell'apertura.

Esercizio: Scrivi una bozza dell'email da inviare ai potenziali clienti, presentando il Corner e i servizi esclusivi che offrirete.

#### **Settimana 4 (Giorni 22-30): Finalizzazione e Pre-apertura**

Obiettivo: Rafforzare la comunicazione e finalizzare gli ultimi dettagli in vista dell'apertura.

Giorno 22-23:

Azione: Revisione e test dei macchinari.

Attività: Verifica che tutti i macchinari siano operativi e pronti per l'apertura. Esegui test e controlli tecnici con il supporto del team XKWave.

Esercizio: Compila un rapporto di controllo tecnico su ciascun macchinario, segnalando eventuali necessità di manutenzione o correzioni.

Giorno 24-25:

Azione: Ultimi controlli operativi.

Attività: Controlla che tutto il materiale promozionale e il materiale di supporto per i clienti (listini, brochure) sia pronto.

Esercizio: Fai un sopralluogo nel tuo Corner. Scrivi un elenco di eventuali modifiche da apportare prima dell'apertura.

Giorno 26-27:

Azione: Lancio della campagna pubblicitaria.

Attività: Avvia la campagna di promozione online e offline per l'apertura. Annuncia offerte speciali per i primi clienti.

Esercizio: Fai un post promozionale sui social, con immagini del Corner e una call to action per prenotare i primi appuntamenti.

Giorno 28-30:

Azione: Simulazione operativa.

Attività: Organizza una giornata di prova con amici o clienti selezionati. Testa l'esperienza completa dall'accoglienza al trattamento.

Esercizio: Chiedi un feedback dettagliato

## **Sezione 2: Pianificazione del Lancio (30-60 giorni)**

Obiettivo: Creare aspettativa e costruire un pubblico per il lancio ufficiale del XKWave Store e Lovemania.

### **2.1 Campagne di Marketing Pre-Lancio**

Azione: Implementare una campagna teaser sui social media (post, storie, e campagne pubblicitarie mirate - adv).

Obiettivo: Creare curiosità e interesse attorno al lancio di XKWave e Lovemania.

Data consigliata: Iniziare 30 giorni prima del lancio ufficiale.

Attività specifiche:

Teaser sui social media: Creare contenuti visivi e video che diano solo un assaggio dell'innovazione e dei servizi offerti (allenamenti EMS e prodotti benessere di Lovemania).

Countdown: Avviare un conto alla rovescia sui social, creando aspettativa e invitando gli utenti a "restare sintonizzati".

Campagne ADV (Facebook/Instagram): Segmentare il pubblico target (appassionati di fitness, wellness, scuole di estetica) e lanciare campagne sponsorizzate per aumentare la visibilità.

Strumento di supporto: Modello di piano editoriale con le date di pubblicazione e i formati dei post.

## **2.2 Eventi di Lancio**

Azione: Organizzare un evento di apertura (Open Day) o sessioni di prova gratuite.

Obiettivo: Consentire al pubblico di provare l'esperienza XKWave EMS e scoprire i prodotti Lovemania.

Data consigliata: 7 giorni prima del lancio ufficiale.

Attività specifiche:

Open Day: Invita potenziali clienti a una giornata aperta in cui possono provare gratuitamente l'allenamento con tute EMS e scoprire i vantaggi dei prodotti di Lovemania.

Offerte Esclusive: Offri sconti speciali durante l'evento per chi acquista pacchetti di allenamento o prodotti di bellezza durante il giorno di apertura.

Demo Sessioni EMS: Mostra i risultati in tempo reale, organizzando brevi sessioni dimostrative.

Strumento di supporto: Modello di piano evento con una lista di controllo, budget stimato, e un piano di comunicazione per l'evento.

## **2.3 Collaborazioni e Networking**

Azione: Stabilire partnership con palestre locali, scuole di estetica, o professionisti del fitness e del wellness per promuovere i servizi.

Obiettivo: Creare un network di partner locali per amplificare la visibilità e la portata del progetto.

Data consigliata: Iniziare 45 giorni prima del lancio.

Attività specifiche:

Email di Presentazione: Inviare un'e-mail di contatto a palestre e centri estetici locali proponendo la collaborazione. Offri loro la possibilità di promuovere XKWave e Lovemania come valore aggiunto per i loro clienti.

Collaborazioni Cross-Promotional: Proporre scambi di visibilità sui rispettivi canali social o co-organizzare l'evento di apertura con i partner.

Referral Program: Offri incentivi o commissioni a chi porta nuovi clienti interessati a XKWave e Lovemania.

Strumento di supporto: Modello di email per contattare potenziali partner e guida per impostare un programma di referral.

## **2.4 Pianificazione Logistica**

Azione: Assicurarsi che tutte le attrezzature, i prodotti e il personale siano pronti per il giorno del lancio.

Data consigliata: 14 giorni prima del lancio.

Attività specifiche:

Installazione delle Attrezzature: Verifica che le tute EMS e il sistema XKWave siano operativi.

Formazione del Personale: Organizza sessioni di formazione per il team, incluse dimostrazioni su come utilizzare le attrezzature e gestire i clienti.

Stock di Prodotti Lovemania: Assicurati di avere un magazzino adeguato per soddisfare la domanda di prodotti Lovemania nei primi giorni post-lancio.

Strumento di supporto: Lista di controllo per la logistica pre-lancio.

Conclusione della Sezione 2:

Questa fase di pre-lancio è fondamentale per creare aspettativa, coinvolgere il pubblico e garantire una transizione fluida verso il lancio ufficiale di XKWave e Lovemania. Pianifica in anticipo e sfrutta al massimo i partner e le collaborazioni per massimizzare l'impatto del tuo lancio.

### **Sezione 3: Fase di Lancio (Giorno 0 - 30 giorni)**

Obiettivo: Avviare il business con una strategia di coinvolgimento iniziale e promozioni mirate per acquisire i primi clienti.

#### **3.1 Lancio Ufficiale del Servizio**

Azione:

Il giorno del lancio ufficiale, organizza una presentazione formale del tuo XKWave Training Store, sfruttando l'evento di apertura (open day) già preparato nella fase pre-lancio. Durante questo evento, i partecipanti potranno provare le tute EMS con allenamenti dimostrativi gratuiti e conoscere tutti i benefici del metodo.

Data consigliata:

Giorno 0 (giorno ufficiale del lancio).

Strumento di supporto:

Checklist per l'evento, che includa tutto ciò che è necessario per il giorno del lancio: tute EMS pronte, dimostratori formati, brochure informative, gadget per i partecipanti. Utilizzo di piattaforme di streaming per consentire anche a chi non può essere presente di assistere virtualmente (es. Facebook Live, Instagram Live).

#### **3.2 Promozioni Lancio**

Azione:

Implementare una promozione speciale per i nuovi iscritti, ad esempio un pacchetto di 10 allenamenti + una sessione total body laser epilazione al prezzo promozionale di €369. Questa offerta limitata sarà un incentivo per i primi clienti e creerà urgenza. Assicurati di promuoverla sia online che offline.

Data consigliata:

A partire dal giorno del lancio fino a 30 giorni dopo il lancio.

Strumento di supporto:

Modelli di post e flyer promozionali per i social media e per la stampa, evidenziando i benefici esclusivi dell'offerta.

Template di email marketing per inviare la promozione ai lead e agli iscritti nella tua mailing list.

#### **3.3 Creazione di una Base di Clienti Fedeli**

Azione:

Durante i primi 30 giorni, concentrati sull'acquisizione e fidelizzazione dei clienti. Oltre alla promozione di lancio, sviluppa strategie per incentivare il passaparola, come referral program o sconti per i clienti che portano amici. L'obiettivo è creare una base di clienti fedeli che continuerà ad utilizzare i servizi di XKWave anche dopo la promozione iniziale.

Data consigliata:

Da 1 a 30 giorni dopo il lancio.

Strumento di supporto:

Modello di referral program che incentivi i clienti a portare amici e familiari in cambio di sconti o sessioni gratuite.

Scheda di feedback per raccogliere opinioni dai primi clienti e migliorare i servizi.

### **3.4 Follow-Up Post Lancio**

Azione:

Dopo il lancio, esegui un follow-up con i partecipanti all'evento di apertura e coloro che hanno mostrato interesse, ma non hanno ancora acquistato un pacchetto. Utilizza email personalizzate, messaggi sui social media o chiamate telefoniche per invitarli a usufruire delle sessioni di prova gratuite.

Data consigliata:

Da 7 a 14 giorni dopo il lancio.

Strumento di supporto:

Template di email di follow-up per ricordare agli interessati l'offerta e invitarli a tornare.

Modelli di messaggi personalizzati da inviare sui social o tramite WhatsApp.

### **3.5 Monitoraggio delle Performance**

Azione:

Monitorare costantemente le metriche di performance nei primi 30 giorni, come il numero di iscritti, i tassi di partecipazione alle sessioni e le vendite dei pacchetti promozionali. Utilizza questi dati per valutare la strategia di lancio e apportare eventuali modifiche in tempo reale.

Data consigliata:

Analisi continua durante i primi 30 giorni, con report settimanali.

Strumento di supporto:

Foglio di calcolo per tenere traccia delle metriche principali.

Software di gestione CRM per monitorare i lead e il tasso di conversione.

### **3.6 Preparazione per la Fase Successiva**

Azione:

Entro la fine dei 30 giorni, inizia a pianificare la transizione dalla fase di lancio a una strategia di marketing continuativa. Questo includerà nuove promozioni, pacchetti di abbonamento e iniziative di fidelizzazione a lungo termine per mantenere l'entusiasmo e attrarre nuovi clienti.

Data consigliata:

Da 25 a 30 giorni dopo il lancio.

Strumento di supporto:

Modello di piano di marketing continuativo.

Template per l'introduzione di nuovi abbonamenti o pacchetti.

## **Sezione 4: Consolidamento e Crescita (31 - 90 giorni)**

Obiettivo: Stabilizzare il business, fidelizzare i clienti acquisiti e implementare strategie di crescita sostenibile.

#### **4.1 Ottimizzazione dei Servizi Offerti**

Azione:

Dopo i primi 30 giorni di attività, è essenziale rivedere e ottimizzare i servizi basati sui feedback ricevuti dai clienti. Valuta quali pacchetti e promozioni hanno avuto maggiore successo e cerca di migliorare l'esperienza complessiva del cliente, con eventuali aggiustamenti nel servizio di allenamento EMS o nell'organizzazione delle sessioni.

Data consigliata:

Tra 31 e 45 giorni dal lancio.

Strumento di supporto:

Foglio di valutazione per analizzare le opinioni dei clienti e identificare eventuali aree di miglioramento.

Questionario di soddisfazione per i clienti.

#### **4.2 Fidelizzazione dei Clienti**

Azione:

Implementare una strategia di fidelizzazione mirata. Questo può includere abbonamenti premium, programmi di membership, o sconti esclusivi per i clienti che rinnovano i pacchetti di allenamento. Concentrati su creare un valore aggiunto per i clienti fedeli, come sessioni gratuite, sconti per familiari e amici o consulenze personalizzate.

Data consigliata:

Tra 45 e 60 giorni dal lancio.

Strumento di supporto:

Modelli di email per promuovere abbonamenti e offerte esclusive.

Sistema di fidelizzazione con punti accumulabili da convertire in premi o sconti.

#### **4.3 Espansione del Pubblico**

Azione:

Mentre il focus iniziale era sui clienti diretti, ora è il momento di espandere il pubblico raggiunto. Introduci nuove campagne di marketing digitali, rivolgendoti a potenziali clienti che non hanno ancora scoperto XKWave. Aumenta la visibilità attraverso annunci sponsorizzati, partnership con influencer locali, e miglioramento della SEO per il sito web e i social.

Data consigliata:

Tra 60 e 90 giorni dal lancio.

Strumento di supporto:

Modello di piano editoriale per campagne social media e digital ads.

Template di email per inviti a provare il servizio con promozioni speciali per nuovi clienti.

#### **4.4 Collaborazioni Strategiche**

Azione:

Ora che hai consolidato la tua base di clienti, è il momento di esplorare partnership strategiche con aziende locali, scuole di estetica, o altre strutture di fitness. Queste collaborazioni possono aiutare a espandere il bacino di utenza e aumentare la credibilità del brand.

Data consigliata:  
Tra 45 e 60 giorni dal lancio.

Strumento di supporto:  
Template di email per contattare potenziali partner.  
Modello di contratto di collaborazione.

#### **4.5 Aggiornamento del Piano Marketing e Nuove Promozioni**

Azione:

Rivedere e aggiornare il piano di marketing sulla base dei risultati ottenuti durante i primi 90 giorni. Questo può includere nuove promozioni, campagne di retargeting per chi ha mostrato interesse senza ancora acquistare, o offerte limitate per attrarre nuovi segmenti di pubblico.

Data consigliata:  
Tra 75 e 90 giorni dal lancio.

Strumento di supporto:  
Nuovi modelli di promozioni e campagne pubblicitarie.  
Template per analisi delle performance delle campagne precedenti (tassi di conversione, ROI, ecc.).

#### **4.6 Valutazione dei Risultati e Pianificazione Futura**

Azione:

Al termine dei primi 90 giorni, esegui una valutazione completa delle performance complessive. Analizza le metriche chiave, come il numero di nuovi iscritti, il tasso di rinnovo dei pacchetti, e il feedback dei clienti. Usa questi dati per pianificare le strategie future, consolidare ciò che funziona e apportare modifiche dove necessario. Definisci i prossimi obiettivi a breve e medio termine.

Data consigliata:  
Tra 85 e 90 giorni dal lancio.

Strumento di supporto:  
Modello di report di valutazione dei primi 90 giorni.  
Template per la definizione degli obiettivi trimestrali successivi.

#### **4.7 Pianificazione di Eventi o Iniziative Speciali**

Azione:

Organizza eventi periodici, come giornate gratuite o promozioni speciali, per mantenere l'interesse alto e attrarre nuovi clienti. Eventi legati a festività o collaborazioni con professionisti del settore possono aiutare a far crescere ulteriormente il business.

Data consigliata:  
Entro il 90esimo giorno dal lancio.

Strumento di supporto:  
Modello di piano per eventi speciali con budget stimato.  
Template per la comunicazione degli eventi (social, email, cartellonistica).