**App editoriale**

1. **Segmenti di clientela**

Mercato di massa

Target: tutti i possessori di smartphone (sistema operativo Android e Ios)

97 milioni di abbonamenti mobile attivi, il 58% in più rispetto al totale della popolazione, ossia una persona su due ha due SIM.

In Italia il tempo medio speso su Internet ogni giorno è di 2,2 ore accedendo tramite mobile.



1. **Valore offerto**

NOVITA’: L’attuale panorama informativo italiano, sia cartaceo che digitale, mal si adatta alle specificità tecniche del mezzo mobile. Il nostro intento è quello di proporre una vera e propria rivoluzione dell’informazione che sia mobile nativa e che sfrutti tutte le potenzialità del mezzo, per una maggiore immediatezza e comunicabilità dell’informazione.

I contenuti sono correlati secondo un sistema di keywords secondo la logica del ‘Multimedia Storytelling’, e offerti tramite:

* Accesso all’app
* Invio di newsletter
* Invio tramite whatsapp
* Notifiche badge-app

PERSONALIZZAZIONE: Gli utenti potranno selezionare in qualunque momento le tematiche da ‘seguire’.

1. **Canali**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipi di Canali** | | | **Fasi dei canali** | | | | |
| Propri | Diretti | Forze di vendita | **1. Consapevolezza**  **\_** Ufficio Stampa  \_ Banneristica  \_ Affissioni  \_ Native ADV  \_ Sponsorizzazioni  \_ Content Mrktg  \_ Landing Page  \_ Evento di lancio | **2. Valutazione**  \_ Rating su App Store e google market  \_ Rating su Landing Page  \_ Recensioni | **3. Acquisto**  **\_** Download tramite app store e google market  \_ Download tramite QR code | **4. Distribuzione**  \_ Pubblicazione su app store e google market | **5. Post vendita**  \_ FAQ  \_ Customer Care Service |
| Vendite sul web |
| Indiretti | Negozi Propri |
| Dei partner | Negozi dei partner |
| Grossisti |

1. **Relazioni con i clienti**

\_ Assistenza tramite mail

\_ FAQ (Self-Service)

\_ Forum (Community)

1. **Flussi di ricavi**

\_ Reversed paywall (Gamification)

\_ Admob

\_ Geolocated Brandization

\_ Selling Data Analysis

\_ Licenze a Emittenti TV e/o gruppi editoriali

1. **Risorse chiave**

\_ Sviluppatori Ios e Android

\_ Project Management

\_ Redazione

\_ UX Designer

\_ Graphic Designer

\_ Business Developer

\_ Finanziatori

\_ Customer Care Service

\_ Partner TELCO

1. **Attività chiave**

\_ Sviluppo dell’app

\_ Sviluppo della rete commerciale

\_ Customer Care Service

\_ Piano di comunicazione e promozione del prodotto/servizio offerto

\_ Gestione della redazione

1. **Partnership chiave**

\_ TELCO -> fornitura dei device

\_ Emittenti e/o editori -> costituzione della redazione (anche ex novo)

\_ Sviluppatore

\_ Finanziatore

\_ Concessionaria pubblicitaria

1. **Struttura dei costi**

Costi una tantum

\_ Ricerca

\_ Sviluppo

\_ Campagna di promozione

\_ Evento di lancio

Costi fissi

\_ Rilascio successive release

\_ Redazione

AGGIUNGEREI:

* Analisi SWOT
* Dettaglio costi/ricavi
* Benchmark