

Figura 4

Social Media Strategy: checklist

B2B SOCIAL MEDIA STRATEGY CHECKLIST

1. LISTENING

Quanti dei tuoi clienti sono già nei social media?

1.1 Chi

In quali canali sono attivi e con quali peculiarità in ogni canale?

1.2 Dove

Quali sono i temi di business che stanno più a cuore al tuo target?

1.3 Cosa

Ci sono esigenze non ancora soddisfatte?

2. STRATEGIA

Quali sono gli obiettivi di business del progetto?

2.1 Goals

Cosa definiamo come successo?

Quali utenti e stakeholder devono essere coinvolti per co-progettare il sistema?

2.2 Key Users

Perché gli utenti dovrebbero essere attratti ed interagire con il tuo brand?

2.3 Valore

Buttare giù una pianificazione di massima di tutte le attività

2.4 Scalare

3. CO-DESIGN

Delineare con utenti e stakeholder servizi / contenuti distintivi ed i canali sociali da utilizzare

3.1 Servizi

Con quali indicatori misuriamo l'andamento del progetto?

3.2 Metriche

Come la partecipazione degli utenti si traduce in risultati di business?

3.3 Business

Individuare i flussi e le figure interne necessarie alla coltivazione della community

3.4 Processi

4. PILOT

Quali contenuti dovranno essere caricati fin dall'inizio nella piattaforma?

4.1 Bootstrap

In che modo formiamo i community manager ed i referenti interni del progetto?

4.2 Training

È necessario predisporre linee guida e policy per stabilire norme di comportamento nella community?

4.3 Policies

Come utilizziamo feedback e metriche per raffinare contenuti / servizi e risultati?

4.4 Fine tuning

5. LANCIAMENTO

Come facciamo conoscere la community e costruiamo nel tempo un flusso costante di nuovi membri?

5.1 Go Viral

Che tipo di attività di community management settimanali e mensili prevediamo per ingaggiare gli utenti?

5.2 Coltivazione

Che valore di business sta generando la community?

5.3 Misurazione

Come allargare la community su più country / domini?

5.4 Scalare