**AMBITO DEL PROGETTO CRM**

**SAGOMA**

NOME

PROGETTOIDENTITÀ

PROGETTONOLOGIAErome

di stradaCity, Stato e Zip

 webaddress.com

Versione 0.0.000

/00/0000

| CRONOLOGIA DELLE VERSIONI |
| --- |
| VERSIONE | APPROVATO DA | DATA DI REVISIONE | DESCRIZIONE DEL CAMBIAMENTO | AUTORE |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PREPARATO DA** |  | **TITOLO** |  | **DATTERO** |  |
| **APPROVATO DA** |  | **TITOLO** |  | **DATTERO** |  |

Sommario

[1.SINTESI4](#_Toc10404797)

[2.VALUTAZIONE STRATEGICA CRM5](#_Toc10404798)

[2.1DINAMICHE DI MERCATO5](#_Toc10404799)

[2.2DINAMICA ORGANIZZATIVA5](#_Toc10404800)

[3.VALUTAZIONE DELLE OPPORTUNITÀ6](#_Toc10404801)

[4.MITIGAZIONE DEL RISCHIO6](#_Toc10404802)

[5.RACCOMANDAZIONI DI PROGETTO6](#_Toc10404803)

[5.1VANTAGGI E RISCHI6](#_Toc10404804)

[5.2 COSTI STIMATI DEL PROGETTO6](#_Toc10404805)

[5.3PROCESSI DI OMOLOGAZIONE6](#_Toc10404806)

[5.4PROCESSO DI REVISIONE E PROGRAMMAZIONE6](#_Toc10404807)

[5.5RACCOMANDAZIONI6](#_Toc10404808)

[6.PANORAMICA FINANZIARIA6](#_Toc10404809)

[6.1CRM SUITE6](#_Toc10404810)

[6.1SOLUZIONI PUNTUALI6](#_Toc10404811)

[7.RUOLI E RESPONSABILITÀ6](#_Toc10404812)

[8.ALLEGATI6](#_Toc10404813)

 [9.APPROVAZIONE6](#_Toc10404814)

# SINTESI

Al completamento delle altre sezioni dell'ambito del progetto, riassumi ogni sezione con una breve raccolta di dichiarazioni e conclusioni, incluso un chiaro invito all'azione sotto forma di un riepilogo esecutivo.

|  |
| --- |
|  |

# VALUTAZIONE STRATEGICA CRM

## DINAMICHE DI MERCATO

|  |
| --- |
|  |

## DINAMICHE ORGANIZZATIVE

|  |
| --- |
|  |

# VALUTAZIONE DELLE OPPORTUNITÀ

Dettaglia le opportunità disponibili per realizzare un ROI. Le categorie da discutere possono includere quanto segue: Complessità dell'interazione con il cliente, Efficacia organizzativa, Offerte basate sulla persona, Differenziazione competitiva, Messaggistica e posizionamento, Generazione della domanda, Processo di vendita, Acquisizione clienti e Generazione di lead, Fidelizzazione dei clienti e Gestione del database CRM.

|  |
| --- |
|  |

# MITIGAZIONE DEL RISCHIO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| CATEGORIA DI RISCHIO | PROBABILITÀ | RISCHIO | STRATEGIA DI MITIGAZIONE |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# RACCOMANDAZIONI PROGETTUALI

## 5.1VANTAGGI E RISCHI

|  |
| --- |
|  |

## 5.2 COSTI STIMATI DEL PROGETTO

|  |
| --- |
|  |

## 5.3PROCESSI DI APPROVAZIONE

|  |
| --- |
|  |

## 5.4REVISIONE DEL PROCESSO E DELLA PROGRAMMAZIONE

|  |
| --- |
|  |

##  5.5RACCOMANDAZIONI

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| DOMINIO | OPPORTUNITÀ | UTENSILERIA | DESCRIZIONE |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# PANORAMICA FINANZIARIA

## 6.1CRM SUITE

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| SUITE CRM | TOTALE | ANNO 1 | ANNO 2 | ANNO 3 |
| HARDWARE |  |  |  |  |
| LICENZE SOFTWARE |  |  |  |  |
| SOFTWARE DI TERZE PARTI |  |  |  |  |
| LICENZE PER LE APPLICAZIONI |  |  |  |  |
| DOCUMENTAZIONE & FORMAZIONE |  |  |  |  |
| MANUTENZIONE |  |  |  |  |
| INSTALLAZIONE |  |  |  |  |
| INTEGRAZIONE |  |  |  |  |
| CARICAMENTO DEI DATI LEGACY |  |  |  |  |
| GESTIONE DI PROGETTO |  |  |  |  |
| PERSONALE ADDETTO ALLE APPLICAZIONI |  |  |  |  |
| MISTO |  |  |  |  |
| ALTRO (specificare) |  |  |  |  |
| TOTALE |  |  |  |  |

## 6.1SOLUZIONI PUNTUALI

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| SOLUZIONI PUNTUALI | TOTALE | ANNO 1 | ANNO 2 | ANNO 3 |
| HARDWARE |  |  |  |  |
| LICENZE SOFTWARE |  |  |  |  |
| SOFTWARE DI TERZE PARTI |  |  |  |  |
| LICENZE PER LE APPLICAZIONI |  |  |  |  |
| DOCUMENTAZIONE & FORMAZIONE |  |  |  |  |
| MANUTENZIONE |  |  |  |  |
| INSTALLAZIONE |  |  |  |  |
| INTEGRAZIONE |  |  |  |  |
| CARICAMENTO DEI DATI LEGACY |  |  |  |  |
| GESTIONE DI PROGETTO |  |  |  |  |
| PERSONALE ADDETTO ALLE APPLICAZIONI |  |  |  |  |
| MISTO |  |  |  |  |
| ALTRO (specificare) |  |  |  |  |
| TOTALE |  |  |  |  |

# RUOLI E RESPONSABILITÀ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| RUOLO | PROPRIETARIO | COLLABORATORI AGGIUNTIVI |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# ALLEGATI

|  |  |
| --- | --- |
| NOME ALLEGATO | POSIZIONE / LINK |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# APPROVAZIONE

|  |
| --- |
|  |
| *Nome e titolo dell'approvatore del progetto (stampato)* |
|  |  |
| *Firma dell'approvatore del progetto* | *Dattero* |

|  |
| --- |
|  |
| *Sponsor del progetto / Nome e titolo principale (stampato)* |
|  |  |
| *Sponsor del progetto / Firma principale* | *Dattero* |

|  |
| --- |
|  |
| *Nome del Project Manager (stampato)* |
|  |  |
| *Firma del project manager* | *Dattero* |

|  |
| --- |
| **DISCONOSCIMENTO**Tutti gli articoli, i modelli o le informazioni fornite da Smartsheet sul sito Web sono solo di riferimento. Mentre ci sforziamo di mantenere le informazioni aggiornate e corrette, non rilasciamo dichiarazioni o garanzie di alcun tipo, esplicite o implicite, circa la completezza, l'accuratezza, l'affidabilità, l'idoneità o la disponibilità in relazione al sito Web o alle informazioni, agli articoli, ai modelli o alla grafica correlata contenuti nel sito Web. Qualsiasi affidamento che fai su tali informazioni è quindi strettamente a tuo rischio. |