

CAPITOLO 9

LANCIO E PRIMA VENDITA — PRIMA DI APRIRE LA CAMPAGNA DI PRE-ORDINE

Ho pubblicato almeno 3-4 settimane di contenuti "dietro le quinte" prima della data di apertura vendite.	[]
Ho comunicato chiaramente perché il capo costa quella cifra (educazione al valore), non solo che è "bello".	[]
Ho fissato una finestra di pre-ordine precisa (14-21 giorni) e l'ho comunicata ai clienti.	[]
Ho un accordo scritto con il laboratorio sullo slot di produzione riservato e sui giorni esatti di consegna.	[]
Ho testato l'intero flusso di acquisto dell'e-commerce con una transazione reale (anche da 1 euro) prima del lancio pubblico.	[]
Ho definito la soglia minima produttiva (break-even lotto) e cosa faccio se non viene raggiunta.	[]

LANCIO E PRIMA VENDITA — PIANO DI LANCIO PRE-ORDINE

Data Apertura Pre-Ordine	
Durata Finestra (Giorni)	
Data Chiusura Pre-Ordine	
Soglia Minima Produttiva (Moq Concordato Col Laboratorio)	Pezzi/Modello
Data Consegna Dichiarata Ai Clienti	
Cuscinetto Di Sicurezza Applicato	Giorni
Test Di Acquisto Reale Eseguito?	Sì [] No []
Se Non Raggiungo La Soglia Minima, Procedura Di Rimborso Pronta	Sì [] No []