VALORI E OBIETTIVI	TARGET	BUYER PERSONA	STEP OPERATIVI
Quali sono i tuoi valori? Vision Mission Perchè utilizzi i social? Quondo potrai dire di aver fatto un buon lavoro sui social?	Informazioni Psicografiche età Natura (persona o azienda?) Luogo Sesso	chi è il tuo cliente ideale? Interessi? obiettivi? paure? età? Professione? Persona o azienda? Dove si trova? Quante Buyer Persona hai? (scrivi le informazioni corrispondenti per tutte loro)	STEP CON CUI SI AGISCE PONENDOSI OBIETTIVI S.M.A.R.T.

SWOT

PUNTI DI FORZA

Cosa sai fare davvero bene?
Cosa ha di unico il tuo profilo?
Cosa apprezza di più il tuo pubblico di destinazione?
Cosa attira i tuoi followers o i tuoi clienti?

PUNTI DI DEBOLEZZA

Quali iniziative sono poco performanti e perché?
Cosa può essere migliorato?
Quali risorse potrebbero migliorare i tuoi risultati?
Di cosa si lamentano o potrebbero lamentarsi i tuoi clienti o followers?
Quali sono le esigenze o le richieste dei clienti/followers che non riesci a coprire

OPPORTUNITA'

Quali risorse possiamo utilizzare per migliorare i punti deboli?
Ci sono aspetti non coperti da noi,ma solo da altri su instagram e da cui trarre ispirazione?
C'è già un servizio/prodotto/idea come la tua o c'è un buco di mercato?
Poca concorrenza o terreno non coltivato/ blue ocean(zero competitors)?
Un concorrente è fallito per problemi non legati al business ecc..?

MINACCE

Quali cambiamenti nel settore sono motivo di preoccupazione per te?
Quali sono le nuove tendenze di mercato?
Dove la concorrenza fa meglio di te?
Competitor: Diretti, indiretti o potenziali?