|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Fase1 | Fase2 | Fase3 |
| Descrizione | Pubblicità televisiva | Volantino | Passa parola |
| Obiettivi | Stare più in salute | Stare più in salute | Convincere della bontà del prodotto |
| Azioni | Va sul sito e lo ordina | Vede il QR code sul volantino e lo porta alla pagina dove si vede una panoramica del prodotto | Tramite il passa parola delle persone che si parlano possono convincere altre persone ad acquistare il prodotto data la validità di esso |
| Oggetti | Computer | Telefono | X |
| Persone | Persone in forma che stimolano le persone sedentarie | Persona che distribuisce i volantini e che stimola le persone | Amici / conoscenti |
| Emozioni | Euforia, voglia di cambiare | Voglia di scoprire | Stimolo di provare qualcosa di nuovo |
| Team | Frigerio e Villa | Frigerio e Villa | X |