

Case study marketing B2B

Scheda per raccogliere prove verificabili

Progetto: _____ Referente: _____

☐ **Problema**

Quale decisione del lettore aiuta? Settore, offerta e situazione iniziale descritti.

☐ **Obiettivo**

Indicatore e definizione dichiarati; risultato desiderato distinto da quello osservato.

☐ **Intervento**

Attività realmente eseguite, date, responsabili e ragioni delle scelte.

☐ **Fonte del dato**

Sistema di origine, periodo, filtri, unità e regole di deduplicazione registrati.

☐ **Confrontabilità**

Prima e dopo misurano la stessa cosa, su periodi e perimetri spiegati.

☐ **Attribuzione**

Risultato osservato distinto dalla causa; cambiamenti concorrenti considerati.

☐ **Limiti**

Campione, dati mancanti e risultati ancora da osservare dichiarati.

☐ **Pubblicabilità**

Materiali e informazioni condivisibili verificati con i referenti; dati riservati rimossi.

☐ **Utilizzo**

Collegamento al servizio pertinente, passo successivo chiaro e data di revisione.

Esempi e simulazioni devono essere dichiarati. Non inventare clienti, metriche o testimonianze.