

La homepage deve orientare

Chi arriva deve capire l'offerta e trovare un percorso adatto.

Messaggio iniziale

Che cosa offre l'azienda, per chi è rilevante e quale promessa può sostenere.

Offerta da esplorare

Raggruppa le soluzioni in modo che il cliente capisca dove iniziare.

Pubblico e contesti

Mostra a chi è adatta l'azienda e quali requisiti contano.

Prove vicine alle promesse

Casi documentati, materiali tecnici e competenze riconoscibili.

UN PASSO SUCCESSIVO COMPRENSIBILE

Esplorare una soluzione · Valutare la fattibilità · Contattare

Scegli un asse dominante in base a come il cliente cerca la soluzione.