

Autore

Fare clic o toccare qui per immettere il testo.

SOMMARIO

[Introduzione 3](#_Toc13498911)

[Prodotto/Servizio/Metodoogia 4](#_Toc13498912)

[Risultati chiave 5](#_Toc13498913)

[Risultati chiave n. 1 5](#_Toc13498914)

[Risultati chiave n. 2 5](#_Toc13498915)

[Risultati chiave n. 3 5](#_Toc13498916)

[Dati visivi 6](#_Toc13498917)

[Conclusione 7](#_Toc13498918)

[Considerazioni chiave 7](#_Toc13498919)



# Introduzione

In poche parole, identificare e risolvere un problema e una soluzione proposta. È possibile concentrarsi su dilemmi, nuove tendenze, tecniche che cambiano, confronti tra i settori, nuove voci di mercato ecc. Cosa proponi per risolvere il problema e quali sono i tuoi suggerimenti? La soluzione si basa su un esame approfondito del problema e delle possibili soluzioni.

Bisogna tenere a mente il gruppo di destinatari quando si scrive il white paper. Chi è il pubblico e cosa si sta cercando di comunicare? Si tratta di esperti del settore o si tratta di una proposta di investimento per un pubblico aziendale? Sapere questo aiuta a definire il tono e i giusti termini da usare nel documento.

# Prodotto/Servizio/Metodoogia

Descrivere i metodi e i dati demografici usati per ottenere i dati. Perché è stata scelta la tattica di ricerca implementata? In che modo questa strategia offrirà informazioni sull'argomento trattato?

# Risultati chiave

## Risultati chiave n. 1



Ricerca e argomento

[Per sostituire una delle foto con un'immagine personalizzata, è sufficiente eliminarla e quindi fare clic su Immagine nella scheda Inserisci.]

## Risultati chiave n. 2



Ricerca e argomento

## Risultati chiave n. 3



Ricerca e argomento

# Dati visivi

Inserire grafici/dati

# Vista dall'alto di una stretta di mani su documenti commercialiConclusione

## Considerazioni chiave

* Considerazione n. 1
* Considerazione n. 2
* Considerazione n. 3