

E' sul territorio che si vince, scoprite come si fa

Create azioni di valore misurando i ritorni

con Marketing territoriale, Up CRM e Customer satisfaction - NPS

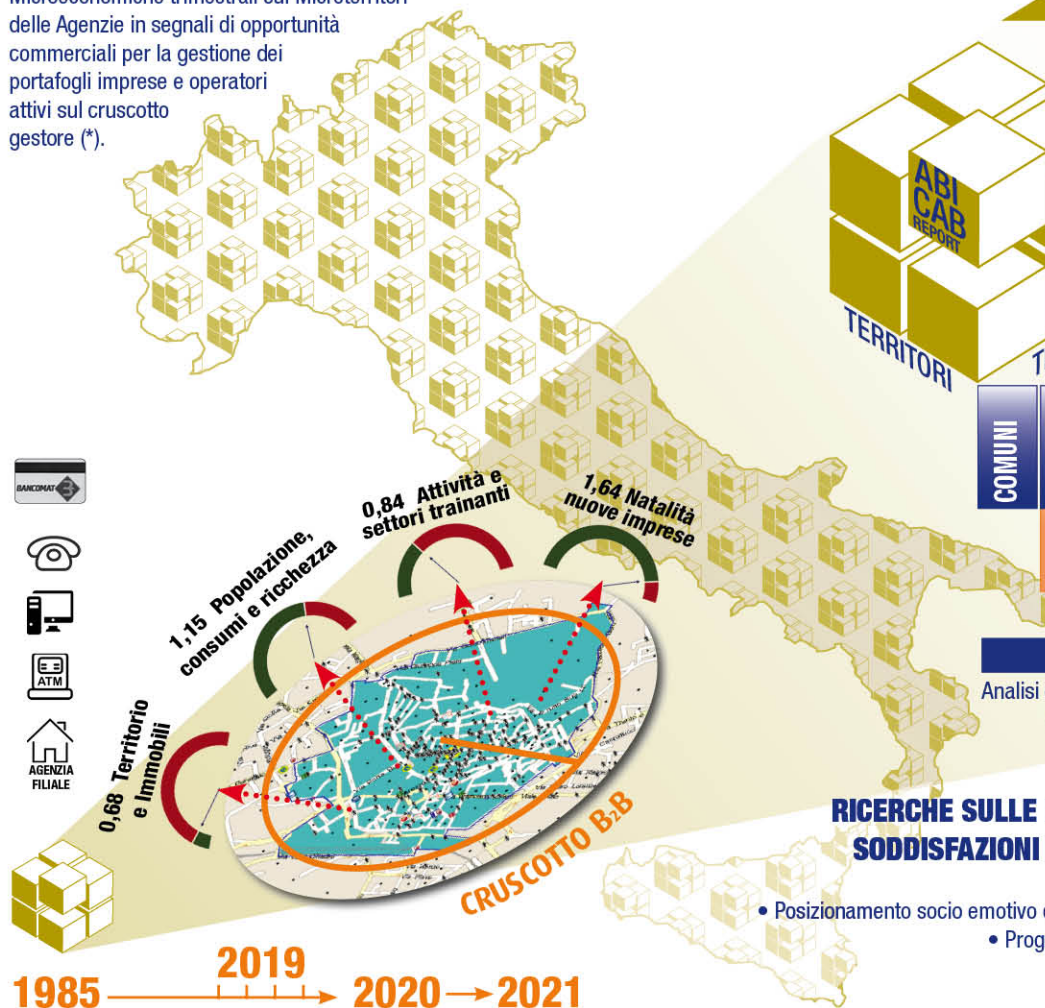
Siete impegnati a **pianificare la strategia sostenibile**, analizzare le informazioni rilevanti sui segmenti - prodotti e canali per meglio **sviluppare** l'azione sul mercato, **comunicare** la proposta e **gestire** i ritorni della relazione che acquisisce, mantiene e fidelizza la clientela?

Radar  **B2B**

MONITORING B2B - BANK to BUSINESS OPPORTUNITIES

GESTIONE DELLE OPPORTUNITA' COMMERCIALI,
DEI POTENZIALI CLIENTI E DEI CONTATTI

Metodologia di ricerca operativa che traduce le analisi Microeconomiche trimestrali sui Microterritori delle Agenzie in segnali di opportunità commerciali per la gestione dei portafogli imprese e operatori attivi sul cruscotto gestore (*).



SISTEMA INFORMATIVO TERRITORIALE

- **DATI ISTITUZIONALI**
Istat, Bankit, Infocamere, Abi, Isvap ...
- **STIME MONETARIE**
Depositi, Impieghi, Premi, Redditi, ...
- **380.000 MICROZONE**
Life Style, Risk, Immobili, Loans
- **DATI INTERNI**
(Puma2, C. di G., CRM, Premi P/S ...)
- **SERIE GEOCODIFICATE**
POE - Small Business 3.000.000
Aziende 920.000

COMUNI	CAP/ZONE	SEZIONI ISTAT	MICROTERRITORI
			- 380.000 Microzone
			- 1,8 milioni di vie
			- 29 milioni di n° civici
AREE FILIALI	PUNTI VENDITA	RETI DISTRIBUTIVE	
		- Assicurative	
		- Finanziarie	
		- Immobiliari	
		-	

DATA BASE MARKETING & CRM

Analisi ed integrazione nel CRM delle Base Dati pubbliche
Customer Profiling - Arricchimento Clienti

RICERCHE SULLE EMOZIONI E SODDISFAZIONI DEI CLIENTI

Radar  **Bank**

Customer Satisfaction - NPS

- Posizionamento socio emotivo dei clienti per azioni di marketing collegate al CRM
- Progettazione e sviluppo di panel di ricerca emozionale interna sui Clienti nei punti di contatto aziendali
- Sviluppo e calcolo NPS con valorizzazione delle variabili di attrattività e resistenza

Dal 1985 collaboriamo con le Istituzioni Finanziarie a sviluppare le conoscenze sul ciclo di vita della clientela per valorizzare le azioni di marketing e la promozione della Rete di vendita sul microterritorio, realizzando **supporti al piano commerciale**, alla comunicazione mirata e alla campagna che sostiene l'attività del Gestore sviluppatore, grazie a efficaci **analisi di geomarketing**, a ricchi database georeferenziati, a **supporti web di campaign management** e di progress report giornalieri.

SVILUPPO RELAZIONE - Cruscotto Gestore

- **Analizza** l'andamento trimestrale dell'economia della piazza ABI-CAB REPORT (*)
- **Segnala** le opportunità emergenti B2B
- **Esplora** i settori e profili più promettenti su Web, centrale bilanci e social
- **Implementa** il piano d'azione CRM & Prospect
- **Naviga** sui Clienti attuali e potenziali per esaminare i legami e i profili più attraenti
- **Attiva** i contatti selezionati coinvolgendoli nei canali preferiti

PIANIFICAZIONE E BUDGET

- Tableau de Bord, Report e Analisi**
- Quote di mercato e Trend
 - Posizionamento e Potenzialità di mercato
 - Opportunità per segmento, prodotti e canali
 - Benchmark, Performance e Break Even
- Pianificazione Commerciale - Budget**
- Monitoraggio obiettivi e Reportistica Direzionale
 - Revisore del valore del Cliente C-LTV

SVILUPPO RETI - GEOMARKETING

- Localizzazione (Reti, Clienti e Prospect)
- Visione Aree e Bacini, Flussi in-out
- Tematismi, Quote, Coperture...
- Analisi di Concentrazione, Distanze...
- Gestione Visite, Percorsi...
- Razionalizzazione Rete e Canali Distributivi
- Sviluppo multicanale, P.O.S./ATM e device