

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 - A.I./ M.L

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



MONITORING BUSINESS OPPORTUNITIES & PREDICTIVE ANALYSIS

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

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 ...)
- BENEFICIARI FONDI E RISCHI**
POE - Small Business 4.000.000
Aziende 1.000.000



MICROTERRITORI

- 380.000 Microzone
- 1,8 milioni di vie
- 29 milioni di n° civici

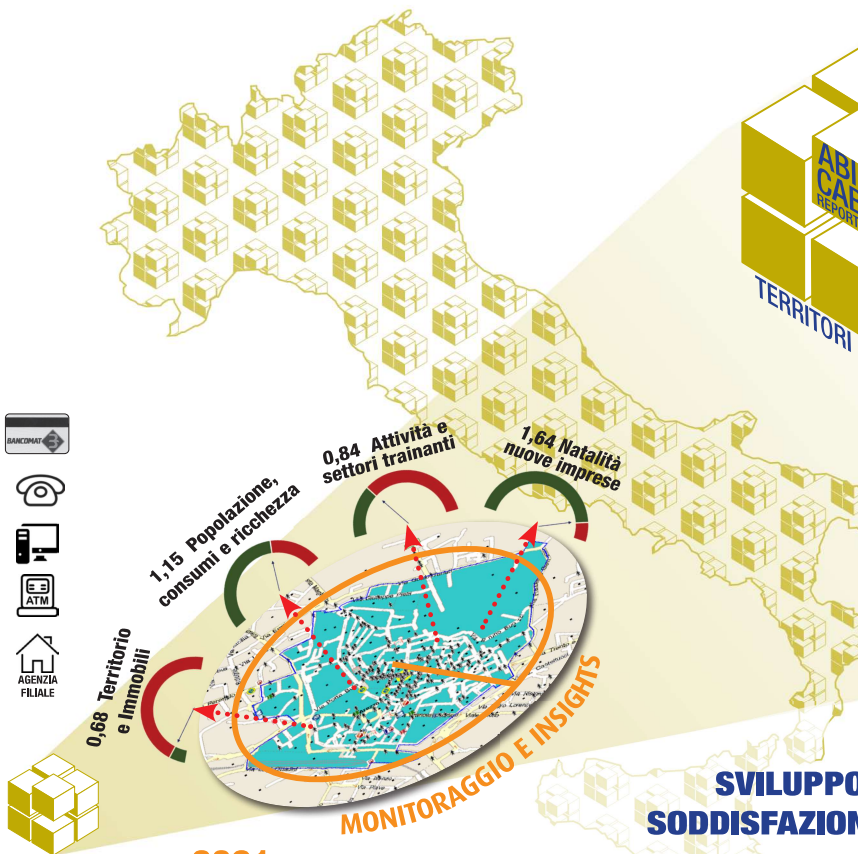
RETI DISTRIBUTIVE

- Assicurative
- Finanziarie
- Immobiliari
-

GEOANALYTICS

BIG DATA, MARKETING DATA BASE & CRM

Analisi ed integrazione delle Base Dati pubbliche nel CRM, Arricchimento Clienti - Customer Profiling & Predictive analysis - Machine Learning



1985 → 2021 → 2022 → 2023

SVILUPPO RELAZIONI E SODDISFAZIONI DEI CLIENTI



Customer Satisfaction - NPS

- Segmentazione e potenzialità dei clienti per azioni di marketing e CRM
- Sviluppo della proposta di valore al cliente EVA / C-LTV
- Rilevazione Customer Satisfaction - NPS

PIANIFICAZIONE COMMERCIALE

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**, alle campagne e alla relazione 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 predictive analysis.

SVILUPPO RELAZIONE - Cruscotto Filiale

- **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 * <https://abicab.online/>

PIANIFICAZIONE - ADVISOR VALUE

- Tableau de Board, Report e Analisi Predittive**
- 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, Predictive

SVILUPPO RETI - GEOMARKETING

- Localizzazione (Reti, Clienti e Prospect)
- Visione Aree e Bacini, Flussi in-out
- Tematismi, Quote, Coperture, Concentrazione
- Distanze, Gestione Visite, Percorsi...
- Razionalizzazione Rete e Canali Distributivi
- Sviluppo multicanale, Posizionamento Rete
- Revisione valore B-LTV, Predictive Analysis

MaTeR Information Srl - V.le Restelli, 3 - 20124 Milano - Italy
Tel. +39 02 6889283 - Fax +39 02 66802102 - www.master-i.com - posta@master-i.com

