



Realizzazione di sondaggi su cliente con interviste web, telefoniche o in presenza.

OBIETTIVI

Conoscere il punto di vista del cliente per conquistare un rapporto duraturo e soddisfacente con il proprio mercato



A CHI È RIVOLTO

Direzione aziendale
Responsabile Customer Care
Responsabile Marketing
Responsabile Commerciale



RISULTATI

Profilazione della clientela sotto una dimensione quali-quantitativa
Definizione della nuova proposta di valore verso il cliente
Individuazione strategia commerciale per segmento cliente di interesse

Q.FORM

KICK OFF MEETING



**ANALISI DATI
DI VENDITA**

🕒 1 INCONTRO



**INDIVIDUAZIONE
TARGET CLIENTI**

🕒 1 INCONTRO



**DISEGNO DELLA PROPOSTA
DI VALORE**

🕒 1 INCONTRO



**DISEGNO DEL MODELLO
DI BUSINESS**

🕒 1 INCONTRO



INTERVISTA

FORMAZIONE

In base alla tipologia di intervista si riceverà un formazione preliminare su:



COME CONDURRE
UN'INTERVISTA



ANALISI DEL DATABASE
DEI RISULTATI

REALIZZAZIONE INDAGINE

Opzioni possibili

IN PRESENZA



ON-LINE



**REVISIONE DELLA PROPOSTA
DI VALORE**

🕒 1 INCONTRO



**RESTITUZIONE ANALISI
DELL'INDAGINE**

🕒 1 INCONTRO

