

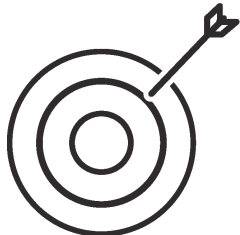
Q.FORM

SONDAGGI E MONITORAGGI
DELLA CLIENTELA



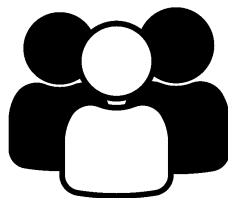
OBIETTIVI

Attività di monitoraggio diretto e indiretto della dimensione cliente per l'orientamento dell'azione commerciale



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

