

VOC

LA VOCE DEL CLIENTE



OBIETTIVI

Aumentare l'efficacia dell'azione commerciale e della proposta di valore aziendale verso il mercato di riferimento



A CHI È RIVOLTO

Direzione aziendale, responsabile customer care, responsabile marketing, responsabile commerciale e addetti/e di area



COSA FACCIAMO

Segmentazione della clientela e analisi delle vendite; **definizione target** di riferimento; formulazione della **nuova proposta di valore**; coinvolgimento e **verifica** della nuova proposta; individuazione **strategia commerciale**; **piano di azione**



TEMPI

Il percorso ha una durata compresa **tra i 2 e i 3 mesi**, per un numero di incontri compreso tra 7 e 10



KICK OFF MEETING



CONDIVISIONE DEI DATI DI VENDITA

In presenza o da remoto



INDIVIDUAZIONE TARGET CLIENTI E DISEGNO DELLA PROPOSTA DI VALORE



SONDAGGIO

- 1) **Formazione preliminare** su come condurre un sondaggio e come analizzare il database dei risultati
- 2) **Costruzione** del sondaggio, in presenza o da remoto
- 3) **Somministrazione** del sondaggio ai clienti target
- 4) **Restituzione** dell'analisi del sondaggio



**DEFINIZIONE NUOVA
PROPOSTA DI VALORE AL CLIENTE**

