

- A quali clienti rivolgersi
- con quali strumenti
- con quali contenuti
- con quali processi
- con quali innovazioni digitali

1

Segmentazione efficiente della clientela in portafoglio

SUPPORTI E TOOLS

Modelli automatizzati di segmentazione e targetizzazione, Data Analytics

2

Modelli di servizio ed offerta per il miglioramento delle performance di portafoglio su specifici segmenti di clientela individuati con criteri oggettivi

SUPPORTI E TOOLS

Modelli automatizzati calcolo performance, Piattaforme benchmark prodotto

5

Digital transformation: applicativi di customer care e retention, web marketing, social strategy, vendita multicanale

4

Revisione dei processi e organizzazione interna

- Ri-definizione struttura organizzativa
- Valutazione efficacia / efficienza processi
- Controllo di gestione: adozione strumenti – piano liquidità / budget previsionale

SUPPORTI E TOOLS:

Archiviazione digitale, Processi documentali paperless, Automazione procedure amministrative standard, Rete virtuale privata (VPN)

3

Processo di vendita digitale e misurabile. Introduzione alla vendita in consulenza conforme ai requisiti della normativa

SUPPORTI E TOOLS

Raccolta dati e Valutazione dei bisogni del Cliente automatizzata, Machine learning, Piattaforma selettore prodotti, Reportistica automatizzata

Specializzazione
+
Metodo
+
Organizzazione
+
Digitalizzazione
=
> **Redditività**