



## COS'È

Servizio pensato per le Banche, per individuare nuovi potenziali clienti



## OBIETTIVI

- Fornire alle Banche un servizio per valutare il coverage attuale e potenziale del proprio network di filiali Corporate (per Banche Medio-Grandi) e/o Retail (per Banche Piccole)
- Supportare le Banche nell'organizzazione delle campagne commerciali identificando i migliori prospect sul territorio



## COSA OFFRE

La "scheda prospect" contiene:

- Anagrafica cliente corretta
- Dati economico-finanziari aggiornati
- Informazioni quali - quantitative da archivi Cerved Group (soci, gruppi, settori, etc)
- Informazioni proprietarie derivanti da interviste telefoniche di profilazione su esigenze specifiche del cliente (es. ricerca nuovo cliente, campagna prodotto)

Il processo si struttura in 6 fasi:

- Estrazione custom da DB Cerved Group
- Arricchimento del database su specifica del cliente attraverso elaborazioni Cerved Group
- Arricchimento della lista su specifica del cliente attraverso l'incrocio con altri database quali - quantitativi
- Prioritizzazione lista attraverso analisi di clusterizzazione
- Processo di qualificazione telefonica del potenziale cliente
- Redazione della scheda prospect

# GEOSCAN

Qualifica di nuovi clienti, per il mondo Banche

Databank  
Cerved Group

Linea \_\_\_\_\_  
**TROVARE NUOVI CLIENTI**



## EVASIONE

Offline



## CONTATTI

Per approfondimenti contatta Databank:



[www.databank.it](http://www.databank.it)