

SPECCHIO

L'analisi statistica che trova le opportunità nascoste nei tuoi file

Linea _____
TROVARE NUOVI CLIENTI



COS'È

Grazie all'analisi del tuo portafoglio clienti, il servizio identifica una lista di aziende prospect con caratteristiche economico-finanziarie simili a quelle dei tuoi migliori clienti.



OBIETTIVI

- Individuare, assieme al committente, il pool di migliori clienti (best practice) in portafoglio, con il fine di ricercarne di nuovi con caratteristiche economico-finanziarie più simili.
- Grazie ad un algoritmo statistico progettato da Cerved Group, si ha la possibilità di individuare una lista di potenziali clienti con caratteristiche simili a quelle dei "best practice".



COSA OFFRE

- **Definizione** dei tuoi migliori clienti
- **Estrazione**/acquisizione di dati
- **Normalizzazione**
- **Analisi** dei migliori clienti rapportati al portafoglio totale
- **Identificazione** del perimetro di estrazione dei nuovi potenziali clienti
- **Analisi** dei nuovi potenziali clienti
- **Interpretazione** dei risultati
- **Rappresentazione** dei risultati e fornitura di una lista di aziende con caratteristiche simili a quelle migliori del portafoglio clienti, con informazioni anagrafiche e indicatori economico-finanziari. Il servizio è modulabile sulla base delle tue esigenze e del budget.



EVASIONE

Modalità: Off-line



CONTATTI

Per approfondimenti contatta Databank:



www.databank.it