

STRATEGIA DI PORTAFOGLIO

Quale direzione strategica devo prendere?

Linea _____
TROVARE NUOVI CLIENTI



COS'È

Servizio "ad hoc", per una vincente strategia commerciale di medio-lungo termine



OBIETTIVI

- Identificare debolezze e potenzialità dell'attuale portafoglio clienti
- Verificare il posizionamento della tua azienda nei diversi comparti
- Valutare tutte le opzioni strategiche che puoi e devi adottare
- Espandere il tuo portafoglio clienti attraverso nuovi reali e qualificati prospect



COSA OFFRE

Valuta il portafoglio clienti attuale e prospettico attraverso:

- Incrocio con il trend di fatturato e rischio specifico di settore
- Calcolo della penetrazione sul settore
- Stima del potenziale del settore per l'azienda in termini di numerosità di clienti potenziali e dello spending medio potenziale per cliente



EVASIONE

Offline



CONTATTI

Per approfondimenti contatta Databank:



www.databank.it