

BEST RELATION SET



Case history

Tipologia Committente – Brixer:

Agenzia di Comunicazione.

Tipologia Azienda oggetto di indagine:

Catena di Studi dentistici.

Area di osservazione:

Provincia di Mantova.

Esigenza:

Capire il canale di informazione dei clienti. Come vengono a conoscenza dello Studio. Notato che alcuni clienti sia di recente acquisizione, sia di vecchia data non si sono più ripresentati. Recepire se c'è stato un calo di attenzione da parte degli addetti dello studio.

Numerosità:

200 Interviste = 2 Brix BEST RELATION SET.

100 clienti con più di 2 anni di frequentazione e 100 clienti con meno di 2 anni di frequentazione. Analisi dei risultati divisi per segmento. Estrazione dei database dal gestionale dello Studio.

Risposte ottenute:

Individuata presenza di nuovi studi in Provincia con prezzi aggressivi. Il canale di informazione è il Passaparola. Indicata come strategia il miglioramento delle condizioni economiche e una forte campagna di fidelizzazione.

Tempi di realizzazione:

5 giorni lavorativi.

Costo per il Committente – Brixer:

1.200 Euro IVA esclusa.

Output:

Report in formato power point modificabile e database delle risposte rilevate anonimizzato.

