

COMPETITOR SET

Case history



Tipologia Committente – Brixer:

Agenzia di Marketing.

Tipologia Azienda oggetto di indagine:

Grossista di Materiale Elettrico.

Area di osservazione:

Province della Romagna.

Esigenza:

L'esigenza del Grossista era quella di mappare i principali competitor all'interno delle tre Province. Soprattutto interessava comprendere i meccanismi che portano un Cliente a dare fiducia a un determinato grossista.

Numerosità:

300 Interviste = 3 Brix COMPETITOR SET.

100 potenziali clienti per ogni Provincia acquistando le anagrafiche sulla base dei codici ATECO più diffusi tra i clienti consolidati del grossista.

Risposte ottenute:

Individuata come principale leva per la fidelizzazione la capacità di reperire un prodotto non presente a magazzino in tempi brevi. Come secondo elemento la capacità degli addetti alla vendita di proporre prodotti sostitutivi di quelli conosciuti senza un calo di qualità e, magari, con un leggero risparmio.

Tempi di realizzazione:

5 giorni lavorativi.

Costo per il Committente – Brixer:

1.700 Euro IVA esclusa.

Output:

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

