

INNOVATION NEXT



Case history

Tipologia Committente – Brixer:

Agenzia di Comunicazione.

Tipologia Azienda oggetto di indagine:

Negoziato di Ottica di grandi dimensioni (4 addetti).

Area di osservazione:

Torino.

Esigenza:

L'ottico ha cambiato gestione. L'acquirente possiede un altro negozio a Milano e desidera comprendere se può trasferire le proprie best practice sul nuovo punto.

Numerosità:

300 interviste = 3 Brix INNOVATION NEXT.

Interviste persone residenti nella zona di ubicazione dell'Ottico: 1 km di raggio, circa, dal civico.

Queste persone devono portare occhiali o lenti a contatto. In alternativa devono essere i genitori di bambini che portano occhiali o lenti a contatto.

Risposte ottenute:

Rilevato gradimento per alcune formule di proposta commerciale (assicurazione sugli occhiali dei bambini, per esempio e la valutazione dell'usato).

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.

