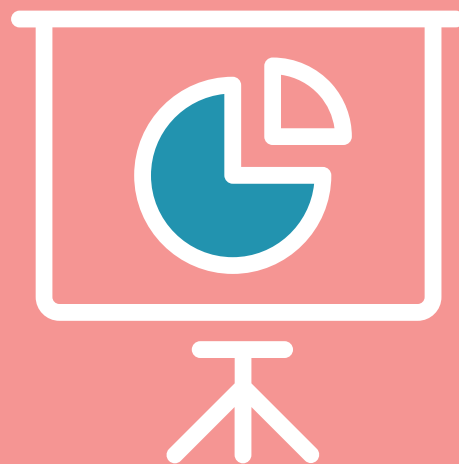


METANALISI SETTORIALE

Case history



Tipologia Committente – Brixer:

Agenzia di consulenza direzionale e sviluppo commerciale.

Tipologia Azienda oggetto di indagine:

Azienda costruttrice di utensili per la fresatura metalli.

Area di osservazione:

Province di Vercelli, Novara, Alessandria.

Esigenza:

Conoscere l'ampiezza del mercato "metalmecanico" nell'area geografica di riferimento. Comprendere le caratteristiche delle imprese che costituiscono il mercato per impostare una campagna di sviluppo commerciale in area e dotare la rete vendita di appuntamenti commerciali con i potenziali clienti.

Numerosità:

1 scheda settore metalmecanico = 1 Brix METANALISI.

Risultati ottenuti:

Individuato il numero complessivo di aziende metalmecaniche suddivise sulle tre province, per tipologia di impresa (società di capitali, di persone, individuali), per classe di fatturato e per numero di dipendenti. Ottenuto elenco delle aziende presenti, con anagrafica completa, valore di fatturato, numero dipendenti, recapito telefonico, nominativo dei titolari di azienda. Impostata campagna di comunicazione telefonica nei confronti dei prospect finalizzata alla presentazione aziendale ed alla creazione di appuntamenti commerciali.

Tempi di realizzazione:

1 giorno lavorativo.

Costo per il committente – Brixer:

150 Euro IVA esclusa per la "scheda settore", a cui aggiungere il costo per l'elenco delle anagrafiche aziendali acquistate.

Output:

Scheda di settore in formato elettronico, con la sintesi delle informazioni elencate, elenco delle anagrafiche in formato excel.

