

# BEST RELATION SET

Misura la qualità della relazione  
con i clienti

**BEST RELATION SET** verifica lo stato di soddisfazione del cliente rispetto alla relazione con l'azienda.  
È utile per monitorare il livello di fidelizzazione e coinvolgimento del cliente con il brand.  
Si impiega sulla clientela acquisita (clienti attivi o dormienti) per valutare e misurare:

1. il livello di soddisfazione del cliente nel tempo;
2. il livello di loyalty & engagement;
3. la capacità di gestire customer journey;
4. le best practice da adottare.

## FAI IL PIENO DI RISPOSTE

- Come percepiscono l'azienda i clienti una volta acquistato il prodotto o un servizio ripetutamente?
- Come è cambiato il rapporto con i clienti dopo il primo acquisto/contatto?
- L'azienda è riuscita a soddisfarli nel tempo?
- L'azienda ha impostato una relazione corretta, dal punto di vista del cliente?



**TIPO DI RICERCA:** interviste a nr. 100 clienti/utenti con questionario di 5 domande.

**COSA OTTIENI:** report statistico in formato power point modificabile  
e database risposte anonimizzato.

**CONSEGNA DEI RISULTATI:** entro 5 giorni lavorativi dalla consegna dell'elenco clienti.

PRICE.....700,00 € + IVA

I risultati della ricerca sono garantiti e certificati da Sylla s.r.l., istituto di ricerca italiano che collabora con: Università di Bologna, Università di Genova, Università Cattolica Milano, Università di Trieste, Università di Trento, Università di Modena e Reggio Emilia, Politecnico di Milano.



Area clienti | **Best relation set**

**BRIX**  
smart research