

1. Sviluppo o ottimizzazione del network distributivo (analisi delle performance della Rete di filiali)

Con il nostro metodo possiamo aiutare la Banca ad ottimizzare la propria Rete di filiali identificando le opportunità di espansione e consolidamento, eliminando sovrapposizioni e migliorando i risultati delle filiali sotto-performance rispetto al potenziale di mercato. Il nostro metodo, supportato da una rigorosa modellazione demografica e socio-economica, intende stabilire reti territoriali efficienti per cogliere a pieno le opportunità di mercato.

LA METODOLOGIA

1. Definizione delle linee guida

- a. Storia del processo di crescita ed espansione
- b. Segmenti di mercato target
- c. Aspettative di crescita e parametri di controllo
- d. Visione sui competitors diretti
- e. Obiettivi di carattere economico reddituale

2. Segmentazione della Clientela

- a. Individuazione dei segmenti di Clientela target
- b. Costruzione del portafoglio prodotti per ogni segmento

3. Determinazione del potenziale di mercato e penetrazione

- a. Valutazione della densità competitiva e determinazione della Clientela aggredibile
- b. Valutazione di penetrazione dei singoli prodotti

4. Definizione del modello di servizio

- a. Progettazione logica del lay-out di filiale
- b. Valutazione delle componenti tecnologiche e supporto allo start-up
- c. Raccomandazioni circa il personale richiesto e relativo training

5. Meccanismi di controllo

- a. Progettazione delle metriche e scadenze delle attività di controllo dei risultati

Consult Partners Srl (Unipersonale)

Contrà San Marco 4,

36100 Vicenza - Italy

Tel. : +39 0444 543814

Email: info@consultpartners.net

www.consultpartners.net