

3. Attività di Geo-Marketing (analisi di filiali esistenti o identificazione nuove aperture)

In collaborazione con:

UbiEst

www.ubiest.com

Consult Partners aiuta le Banche nella valutazione dell'ambiente demografico e competitivo di un territorio di insediamento o per una nuova apertura. La valutazione viene svolta con software di Geo-marketing, al fine di ottenere una raccomandazione puntuale sull'opportunità di procedere con il progetto e una discussione circa gli indicatori primari, i rischi e le alternative.

LA METODOLOGIA

PRINCIPALI INDICATORI DEMOGRAFICI

- a. Popolazione e crescita stimata
- b. Distribuzione per età, sesso, nazionalità e reddito
- c. Ricerca di dati puntuali su richiesta della Banca (target specifici, punti e categoria merceologica, andamento delle attività economiche etc.)

DESCRIZIONE DELL'AMBIENTE COMPETITIVO

- a. Presenza dei competitors e loro posizione sulla mappa
- b. Indicatori della gestione Bancaria in una determinata area (raccolta e impieghi)

REPORT FINALE

- a. Raccomandazioni circa la convenienza del territorio scelto (quali azioni correttive se già presenti o quali razionali se nuovo insediamento)

Consult Partners Srl (Unipersonale)

Contrà San Marco 4,

36100 Vicenza - Italy

Tel. : +39 0444 543814

Email: info@consultpartners.net

www.consultpartners.net