



ANALISI DEI CLIENTI

AL CENTRO:

I VOSTRI CLIENTI

« Solo chi conosce i propri clienti può prendere le misure necessarie per ridurre al minimo le perdite su crediti. Con l'analisi iniziale della base clienti, si ottengono le conoscenze necessarie. »

Raphael Wilhelm, Product Manager, Creditreform AG

### Vantaggi per il cliente

Le informazioni sulla solvibilità della Creditreform aiutano ad evitare efficacemente le perdite su crediti. Tuttavia, l'uso appropriato al rischio delle informazioni economiche e di solvibilità richiede la conoscenza della struttura clienti. La nostra analisi dei dati clienti fornisce tutte le informazioni rilevanti a colpo d'occhio, in modo chiaro e veloce.

La base per una gestione dei crediti funzionante è la conoscenza esatta della struttura clienti. Si fa una distinzione tra clienti commerciali (Business) e clienti privati (Consumer). Se non è possibile identificare chiaramente un cliente, i dati anagrafici devono essere adattati. Senza dati affidabili sulla sede dell'azienda o sul luogo di residenza dei privati, non è possibile una seria valutazione della solvibilità. Il primo passo in un'analisi dei dati clienti è quindi quello di controllare la base dati dei clienti esistenti.

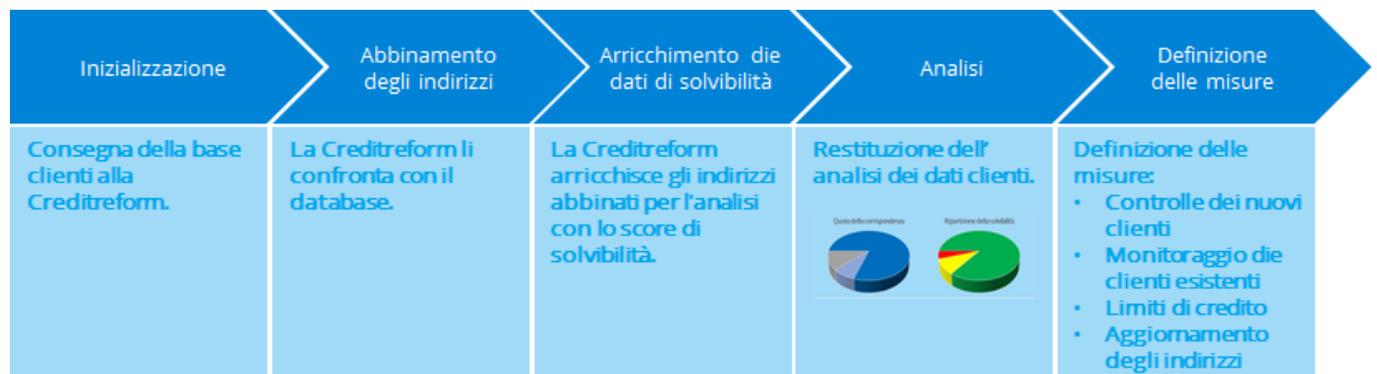
### Identificazione

Gli indirizzi della base clienti forniti sono abbinati al nostro database. Questo cosiddetto Match di indirizzi si basa su varie funzioni di ricerca. Se volete andare sul sicuro sin dall'inizio, create i nuovi dati anagrafici dei clienti direttamente tramite il nostro database di riferimento. Grazie al numero Crefo, la nostra chiave d'identificazione esterna, è garantita la validità di tutti gli indirizzi.

### Analisi dei dati

La Creditreform analizza i dati abbinati e vi fornisce una valutazione fondata dell'intera base clienti. Tutto quello che dovete fare è inviarci un file con gli indirizzi dei vostri clienti; il formato non ha importanza. Noi ci occupiamo del resto. L'arricchimento con informazioni aggiuntive sulla solvibilità è possibile in qualsiasi momento. Queste possono essere trasferite direttamente al vostro CRM per ulteriori misure o processi.

### Procedura di analisi dei dati cliente



## Procedura

Selezionate i vostri clienti sui quali volete effettuare un'analisi dei dati clienti. Nel caso di clienti regolari, è consigliabile selezionare l'intera base clienti. Un file di testo in formato .csv è il più adatto per l'analisi.

Inviateci il file tramite l'upload criptato su [crediweb.ch](http://crediweb.ch) o concordate con il vostro consulente un metodo di trasmissione alternativo che soddisfi gli aspetti di sicurezza e protezione dei dati.

Una volta completata l'analisi, discuteremo ulteriori opzioni:

- Indirizzi non abbinati:

Per questi, è necessario controllare i dati di base in modo che l'identificazione sia possibile.

- Consegna dei risultati:

Se desiderate ricevere i risultati dettagliati, ad esempio per identificare i clienti con una solvibilità scadente, contattate il vostro consulente clienti.

## Prezzi

- fino a 2'500 clienti	inclusa nella quota di adesione
- fino a 5'000 clienti	CHF 1'000
- fino a 7'500 clienti	CHF 1'400
- fino a 10'000 clienti	CHF 1'800
- fino a 15'000 clienti	CHF 2'600
- fino a 20'000 clienti	CHF 3'200
- Quantità maggiori	su accordo

## Requisiti

- Adesione alla Creditreform

## Arricchimento individuale

La Creditreform offre la possibilità di arricchire i vostri dati anagrafici dei clienti con funzioni aggiuntive. Contatta il vostro consulente clienti per ulteriori informazioni.