

## SUPPORTI ALLA PIANIFICAZIONE TERRITORIALE

### La trimestrale sulle piazze bancate -ABICAB Report® a supporto della Pianificazione delle azioni sul mercato delle Filiali.

Sono in corso di pubblicazione le trimestrali sull'andamento economico delle piazze bancate a supporto della valutazione delle potenzialità del mercato e delle opportunità di sviluppo commerciale nei territori di operatività della banca nel prossimo futuro (trimestri/anno).

ABICAB Report ® trae origine dalla ricerca microeconomica-settoriale sui poli attrattivi territoriali. Aggiorna e riassume le dinamiche economiche di una piazza bancata allo scopo di indirizzare l'operatività delle filiali-agenzie-agenti verso le affermate o nascenti opportunità di business, supportando l'azione di sviluppo sui profili di clientela d'interesse.

L'elaborazione scaturita dai risultati dalla ricerca operativa sull'andamento microeconomico nelle piazze bancate evidenzia, in semplici immediati e intuitivi report:

1. l'andamento economico-imprenditoriale delle piazze più dinamiche dove operano le filiali (rank delle piazze per grado di attrattività);
2. **le potenzialità di business nei diversi comparti** e settori economici (imprese e operatori);
3. **le opportunità di affari** man mano che si sviluppano, trimestre per trimestre;
4. le opportunità per segmento-prodotto e profili residenti per raggi intorno a ogni agenzia, visualizzati con tematismi personalizzati su mappe dinamiche.

ABICAB Report ® può essere personalizzato nei contenuti (inserendo, in coerenza con gli sviluppi della ricerca operativa in corso, il valore aggiunto e le previsioni trimestrali nei comparti e microsettori d'interesse) e nel format (quello utilizzato dalla banca per comunicare alle filiali obiettivi e azioni da intraprendere nel trimestre).

In tal modo, oltre a supportare l'operatività delle filiali, promuove la contestuale **crecita professionale dei gestori** e la loro attività quotidiana grazie alla immediata focalizzazione sui potenziali clienti nel settore d'interesse residenti nel bacino di riferimento con link al "profilo" consultabile su mappe dinamiche per distanza dalla filiale, anche ai fini del contatto attivabile sul marketing database (\*).

L'analisi trimestrale supporta, quindi, la pianificazione commerciale ed il budget di filiale nei momenti di formulazione di obiettivi raggiungibili e perseguibili (% di probabile successo), ne favorisce la comunicazione e condivisione, facilita il contatto ed il controllo dei risultati per l'analisi degli scostamenti dai traguardi consentendo di individuare le azioni di aggiustamento nel durante per il raggiungimento del budget. (\*)

La metodologia a supporto della formulazione del Piano Commerciale e budget di filiale per un più profittevole utilizzo di ABICAB Report ® è discussa alcuni interventi dei relatori del G.d.L Co.Ba.Po .

Un esempio dell'elaborato standard per una o più piazze in input al "revised budget" potrà essere discusso nella sessione online, si allega una esemplificazione del "format" release 12/2018 .

Demo su [www.abicabreport.it](http://www.abicabreport.it) ; <https://abicab.online/> e <https://abicab.online/widget/> call 800182544

*(\*) L'attuale aggiornamento, a fine dicembre 2018, comprende anche il monitoraggio mensile delle nuove attività e partite IVA con segnalazione delle cessate e dei rating con requisiti di garanzia per eventuali azioni . La release 9/2019 aggiornerà il valore della Filiale con la metodologia LTV - Advisor Value 2021(\*\*)*

*(\*\*) Advisor Value è il progetto di revisione del valore trimestrale del cliente al 2021 per S/P ed NPS.*

Distribuzione : Direzione Generale; Direzione Commerciale; Direzione Pianificazione e Controllo di Gestione; Servizio Pianificazione Commerciale e Marketing, Sviluppo Reti Distributive.