



1. Migrazione clienti

1.1 Roma Nord Viterbo

1.2 Mantova Nord

1.3 Pisa

1.4 Palermo

2. Riportafogliazione Clienti

3. Carichi di lavoro

4. Processo delibera Crediti e Pricing

5. Mobilità Professionale e Territoriale

6. Interventi formativi

7. Issue log

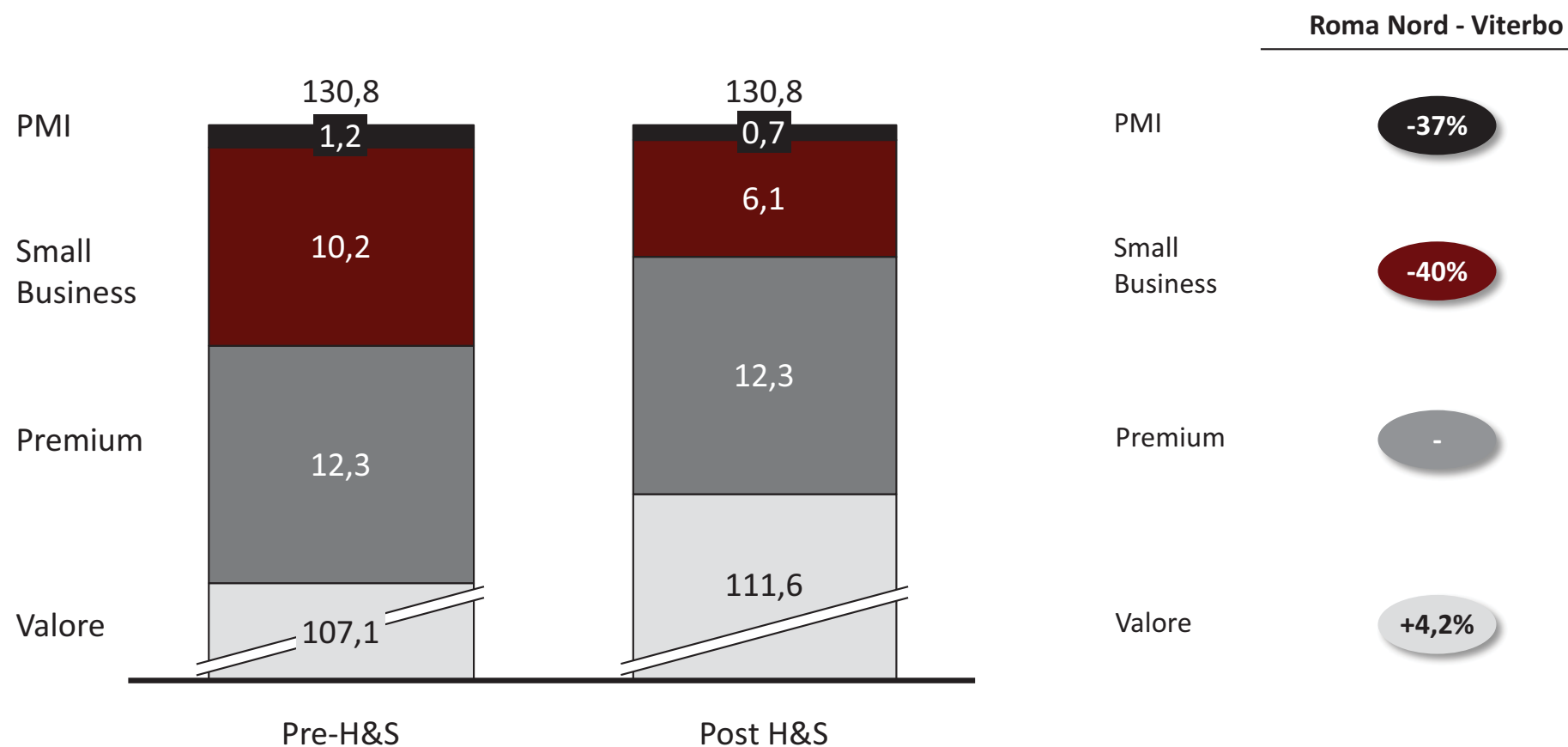
8. Risultati commerciali (contatti)

Roma Nord – Viterbo: Focus Clienti pre-H&S vs. post-H&S



Clienti¹ (Wave 1 e 2) – Dati in k NDC

Clienti¹ - DTM Roma Nord e Viterbo (# k NDC)



Roma Nord – Viterbo: Matrice di migrazione clienti



Clienti (Wave 1 e Wave 2) – NDC (#)

Segmentazione gestionale Pre-H&S (# NDC)					Totale	
	PMI	Small Business	Premium	Valore		
Segmentazione gestionale Post-H&S (# NDC)	PMI	682	60	2	1	745
	Small Business	367	5.287	28	416	6.098
	Premium	-	36	12.034	213	12.283
	Valore	123	4.844	232	106.448	111.647
		1.172	10.227	12.296	107.078	



1. Migrazione clienti

1.1 Roma Nord Viterbo

1.2 Mantova Nord

1.3 Pisa

1.4 Palermo

2. Riportafogliazione Clienti

3. Carichi di lavoro

4. Processo delibera Crediti e Pricing

5. Mobilità Professionale e Territoriale

6. Interventi formativi

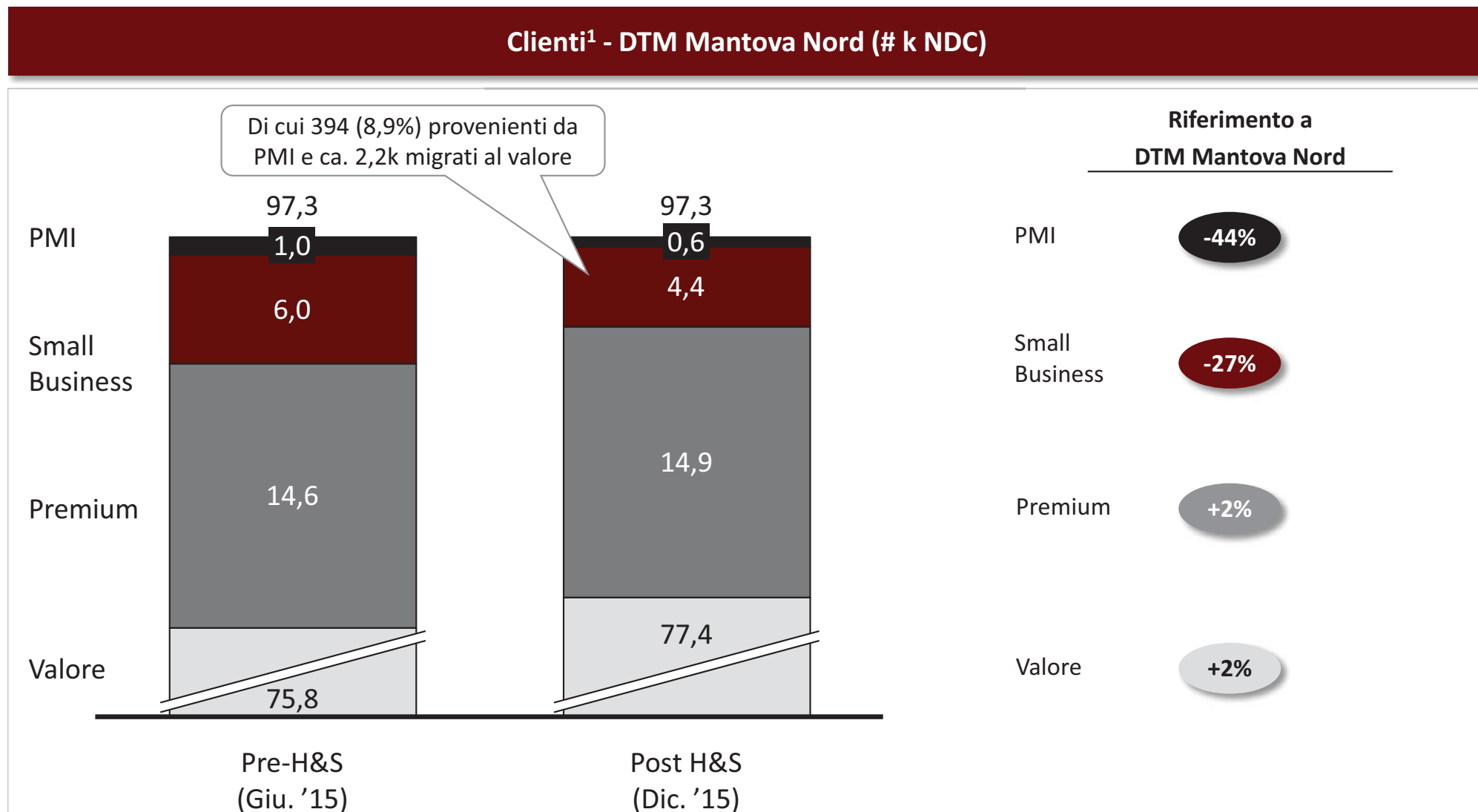
7. Issue log

8. Risultati commerciali (contatti)

Mantova Nord: Focus Clienti pre-H&S vs. post-H&S



Clienti¹ – Dati in k NDC



Mantova Nord: Matrice di migrazione clienti



Clienti – NDC (#)

		Segmentazione gestionale Pre-H&S (# NDC)				Totale
		PMI	Small Business	Premium	Valore	
Segmentazione gestionale Post-H&S (# NDC)	PMI	527	21	-	4	552
	Small Business	394	3.627	64	323	4.408
	Premium	3	113	14.296	507	14.919
	Valore	45	2.240	214	74.924	77.423
		969	6.001	14.574	75.758	



1. Migrazione clienti

1.1 Roma Nord Viterbo

1.2 Mantova Nord

1.3 Pisa

1.4 Palermo

2. Riportafogliazione Clienti

3. Carichi di lavoro

4. Processo delibera Crediti e Pricing

5. Mobilità Professionale e Territoriale

6. Interventi formativi

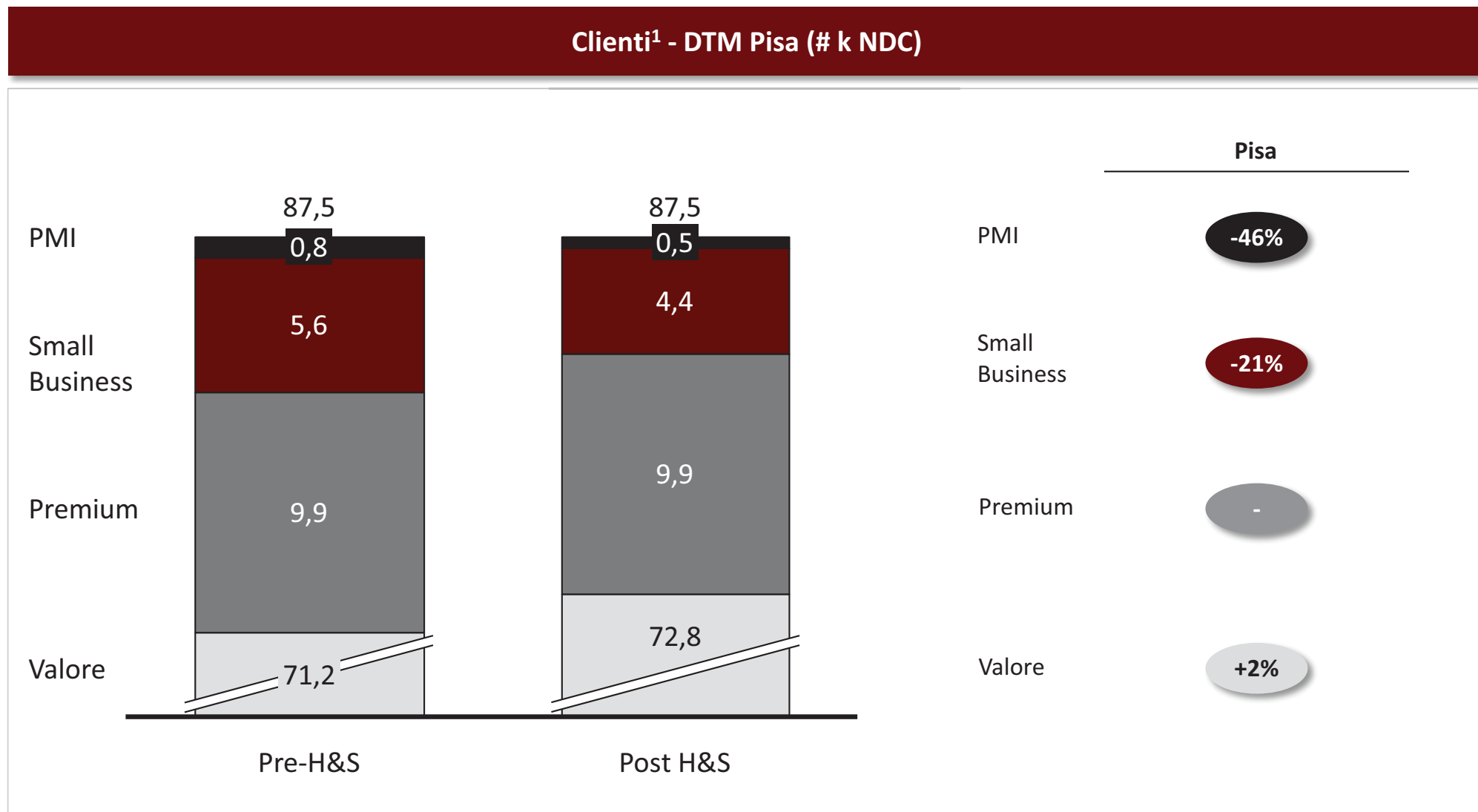
7. Issue log

8. Risultati commerciali (contatti)

Pisa: Focus Clienti pre-H&S vs. post-H&S



Clienti¹ (Wave 1 e 2) – Dati in k NDC



Pisa: Matrice di migrazione clienti



Clienti (Wave 1 e Wave 2) – NDC (#)

Segmentazione gestionale Pre-H&S (# NDC)					Totale	
	PMI	Small Business	Premium	Valore		
Segmentazione gestionale Post-H&S (# NDC)	PMI	429	22	-	1	452
	Small Business	328	3.786	2	290	4.406
	Premium	-	38	9.767	59	9.864
	Valore	83	1.729	136	70.856	72.804
		840	5.575	9.905	71.206	



1. Migrazione clienti

1.1 Roma Nord Viterbo

1.2 Mantova Nord

1.3 Pisa

1.4 Palermo

2. Riportafogliazione Clienti

3. Carichi di lavoro

4. Processo delibera Crediti e Pricing

5. Mobilità Professionale e Territoriale

6. Interventi formativi

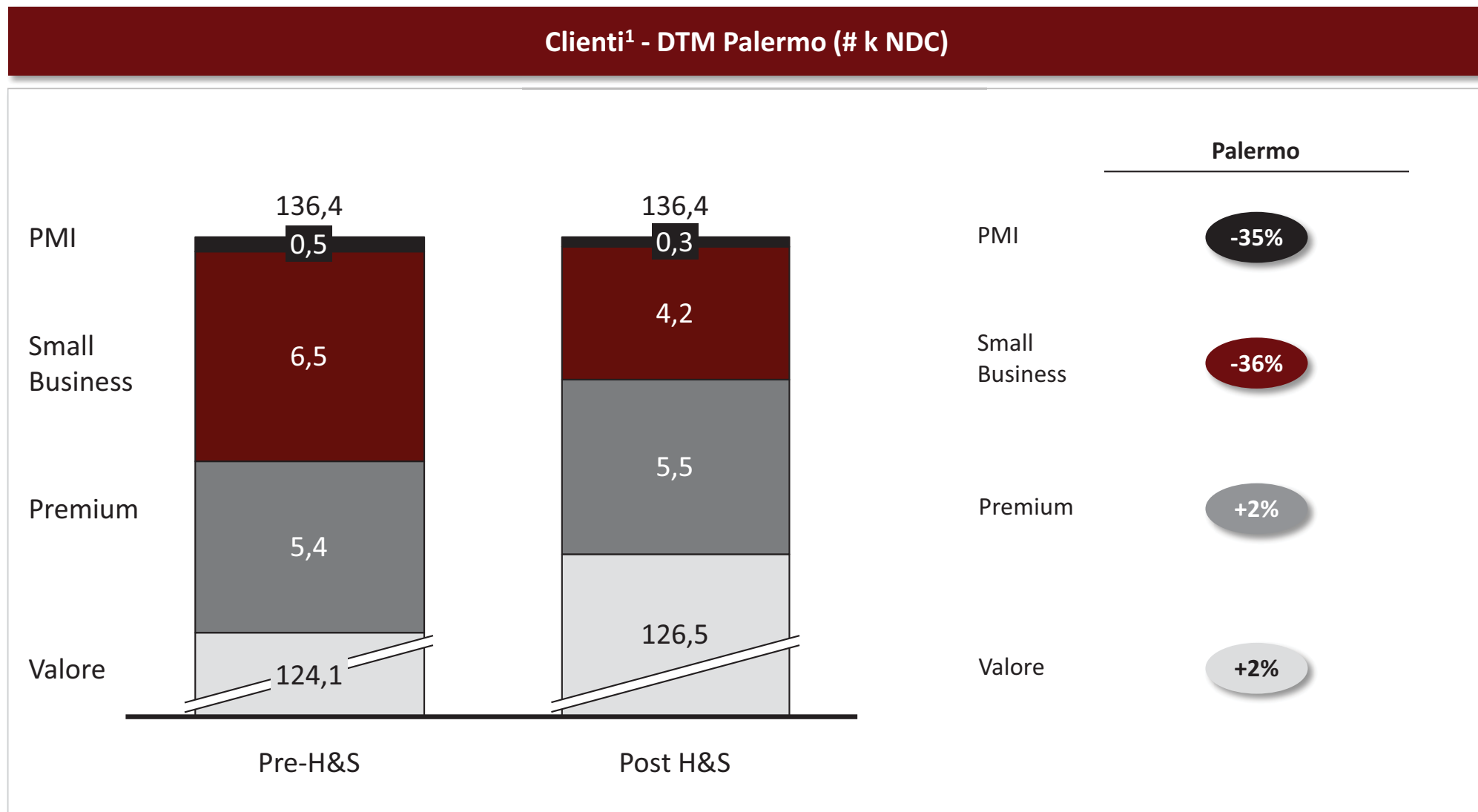
7. Issue log

8. Risultati commerciali (contatti)

Palermo: Focus Clienti pre-H&S vs. post-H&S



Clienti¹ (Wave 1 e 2) – Dati in k NDC



Palermo: Matrice di migrazione clienti



Clienti – NDC (#)

		Segmentazione gestionale Pre-H&S (# NDC)				Totale
		PMI	Small Business	Premium	Valore	
Segmentazione gestionale Post-H&S (# NDC)	PMI	250	40	-	4	294
	Small Business	165	3.461	5	526	4.157
	Premium	-	30	5.325	104	5.459
	Valore	39	2.995	26	123.451	126.511
		454	6.526	5.356	124.085	