

# Informazione Multifocus... Quando il marketing diventa "intelligence"

---

Relatore: d.ssa Francesca Negri - [f.negri@lince.it](mailto:f.negri@lince.it)



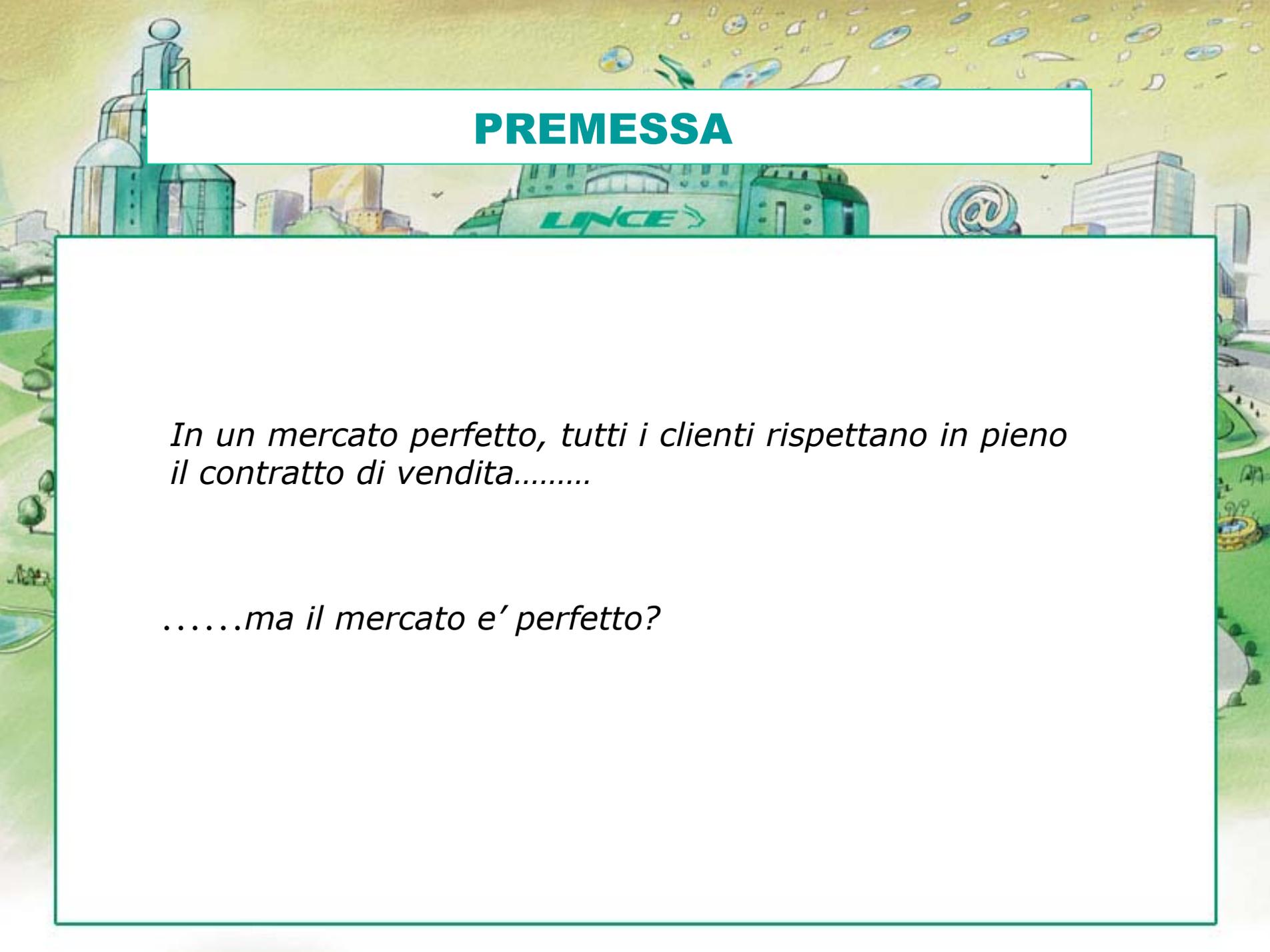
Macerata 7 Novembre 2003



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MACERATA



LINCE: la City dell'Informazione per il mondo degli affari



## PREMESSA

*In un mercato perfetto, tutti i clienti rispettano in pieno il contratto di vendita.....*

*.....ma il mercato e' perfetto?*

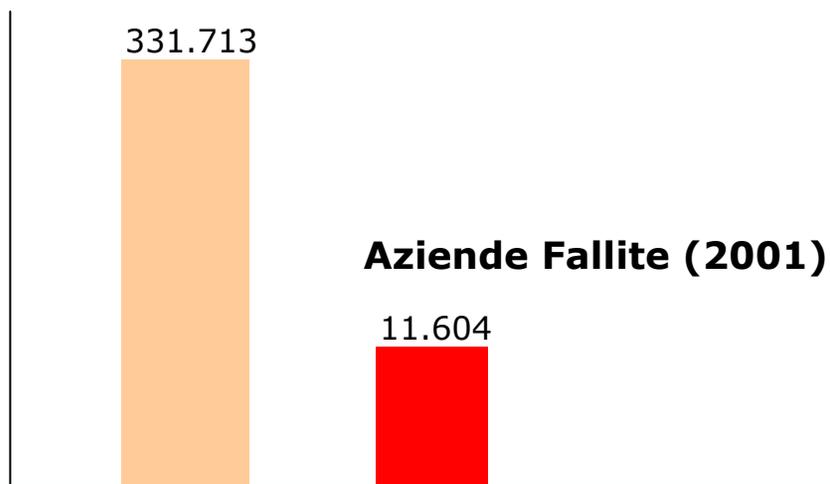
# ALCUNI DATI

## Protesti

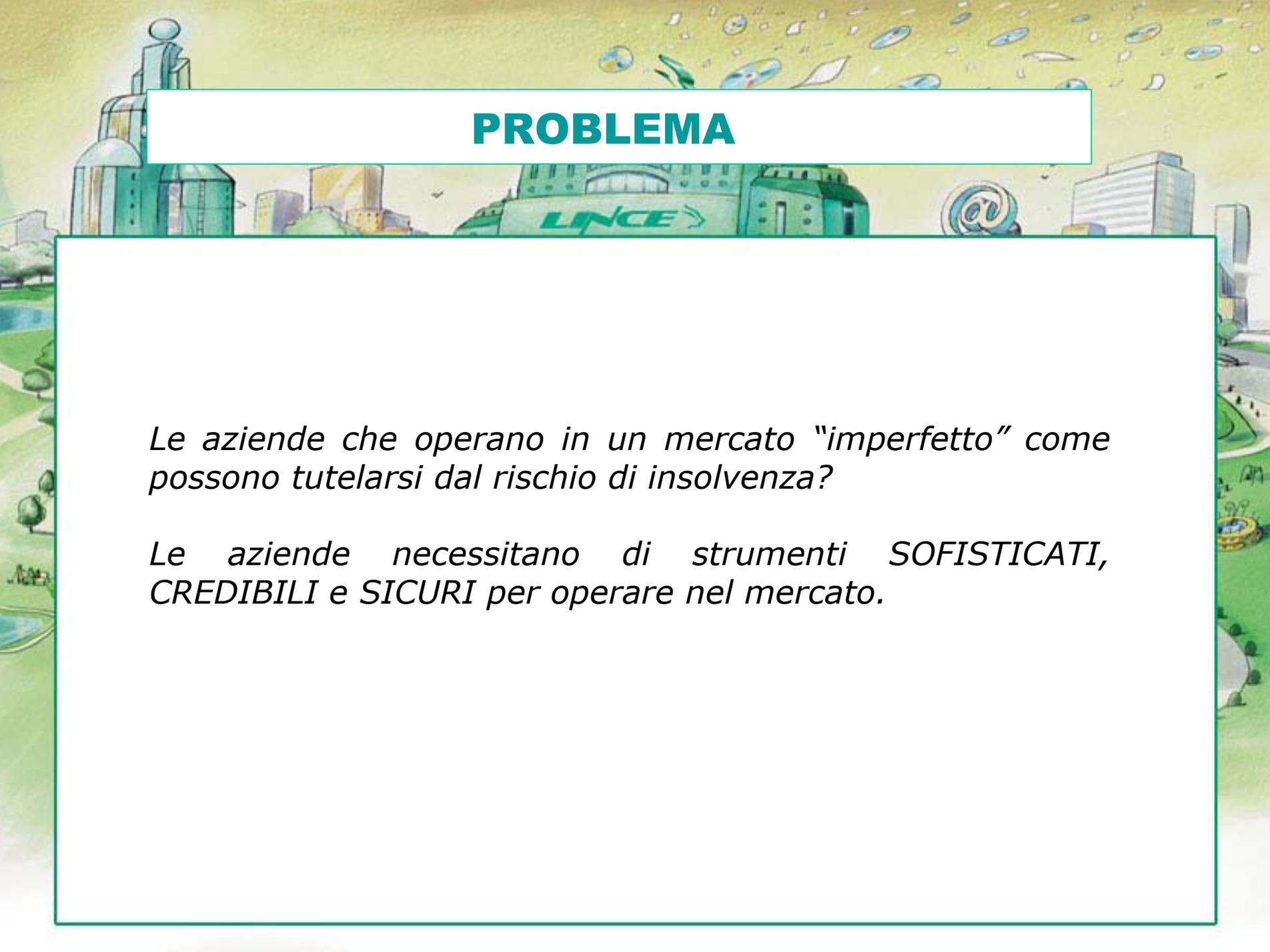
Totale numero: 1.931.628 (2001)

Controvalore: € 3.566.000.000 (0.35% del PIL) – 2001

## Aziende Cessate (2001)



Fonte dati:  ISTAT (2003)



# PROBLEMA

*Le aziende che operano in un mercato "imperfetto" come possono tutelarsi dal rischio di insolvenza?*

*Le aziende necessitano di strumenti **SOFISTICATI**, **CREDIBILI** e **SICURI** per operare nel mercato.*



# SOLUZIONE

## **LE INFORMAZIONI ECONOMICHE**

### **COSA SONO LE INFORMAZIONI ECONOMICHE?**

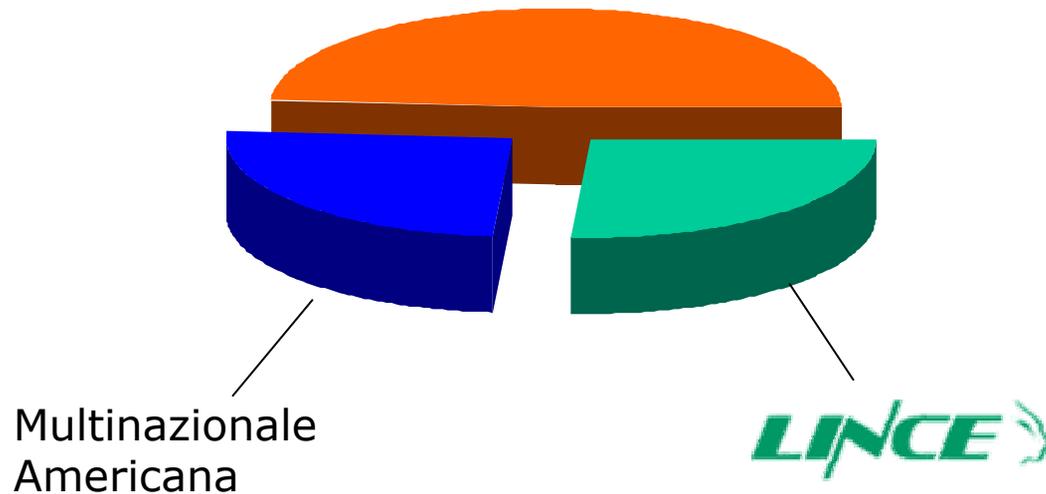
*"Studi" che prendono in esame tutti gli aspetti vitali delle imprese.*

### **A COSA SERVONO LE INFORMAZIONI ECONOMICHE**

*Le informazioni economiche servono alle aziende per lavorare con altre aziende minimizzando il rischio di insolvenza.*

# IL MERCATO

- ▶ Nasce in USA nella metà del 1800, in Italia ai primi del '900
- ▶ 500 aziende che fatturano nel mercato Italiano oltre € 125mln
- ▶ 2 aziende controllano oltre il 50% del mercato



# LINCE S.p.A.

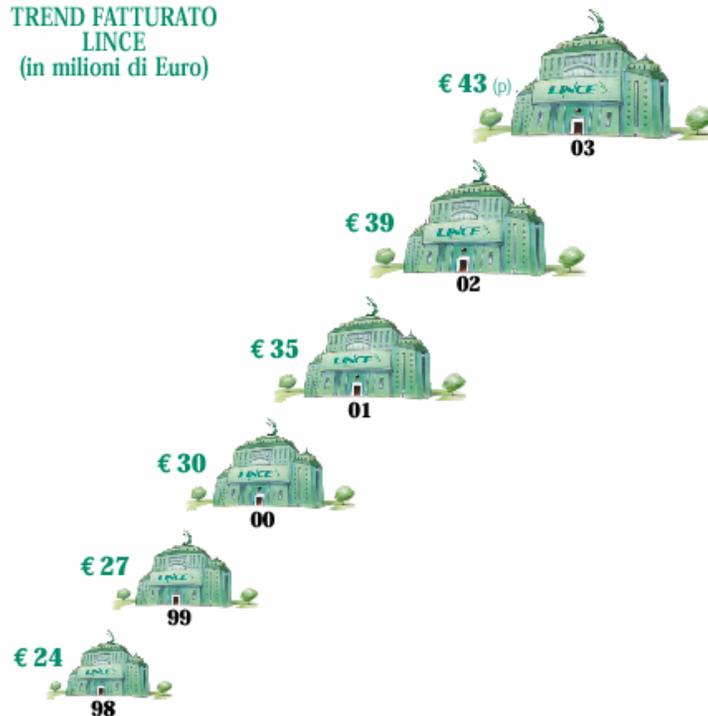
- ▶ Sul mercato da oltre **80 anni**
- ▶ Certificata **ISO 9001: 2000**  
La garanzia di un Ente super partes avvalora la politica aziendale orientata da sempre a uno standard qualitativo superiore, costantemente sotto controllo.
- ▶ Numeri della **Banca Dati**:  
oltre 1.500.000 rapporti nel database  
evade circa 1.000.000 di rapporti/anno (uno ogni 3 secondi)
- ▶ **95%** della clientela e' molto soddisfatta/soddisfatta (Fonte: Research International 2002)
- ▶ **Vantaggio competitivo**: Lince e' cresciuta con il tessuto economico Italiano



# LINCE S.p.A.

- ▶ **Crescita del fatturato:** ultimi 5 anni 17% anno su anno
- ▶ **400** collaboratori
- ▶ **Rete capillare** di corrispondenti
- ▶ Oltre **8.000** clienti

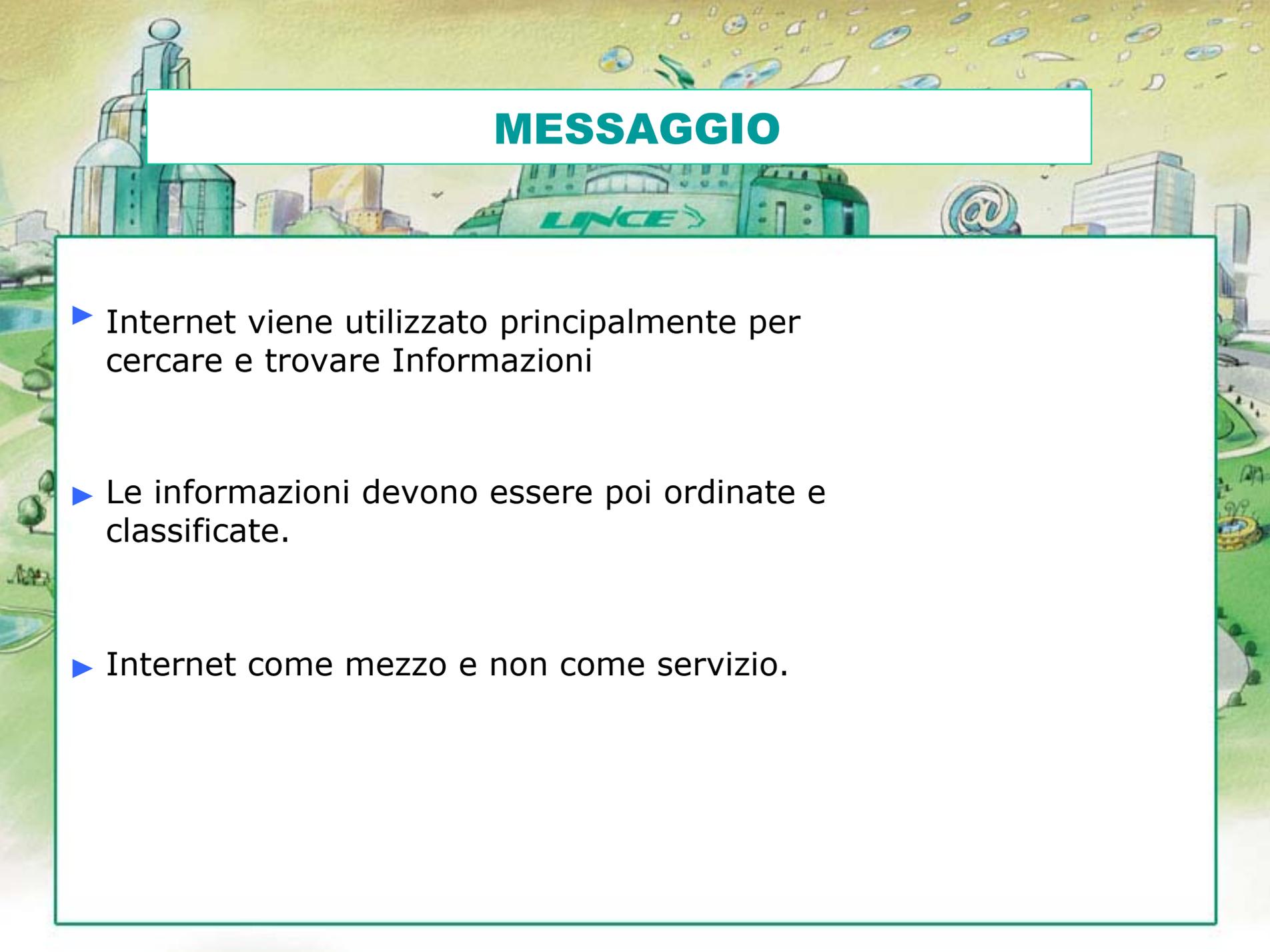
TREND FATTURATO  
LINCE  
(in milioni di Euro)



# LINCE E INTERNET

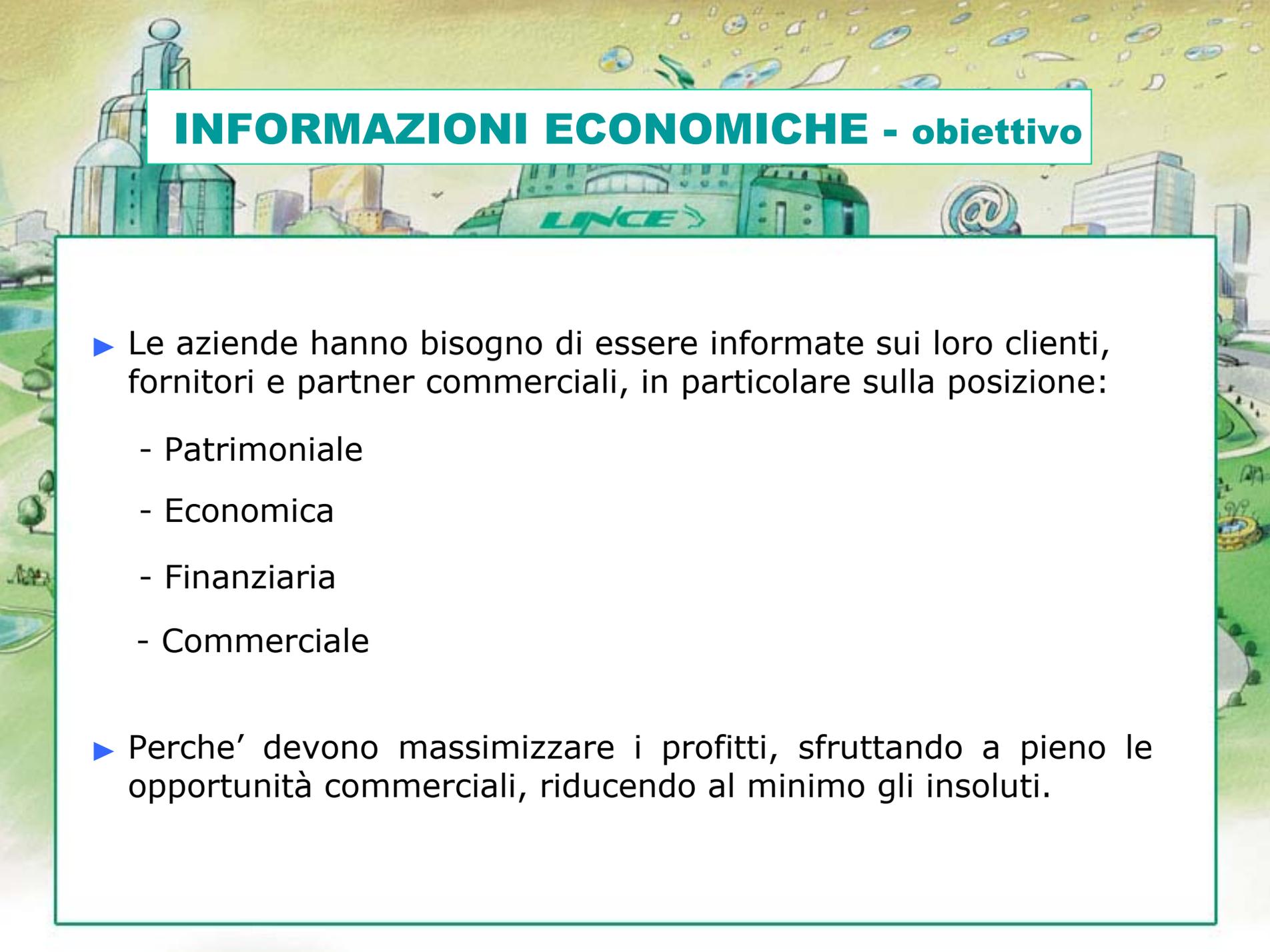
Perché Internet rende particolarmente attraente il mercato delle Informazioni Economiche?

- ▶ **Vendita**
  - ▶ **Fornitura**
  - ▶ **Assistenza**
- Avvengono Online
- ▶ **Modello Business** altamente redditizio
  - ▶ **Canale di distribuzione** efficace e capillare
  - ▶ **Nuovi Mercati e nuove Opportunità**  
(ad.es. servizi per le Piccole Medie Imprese)



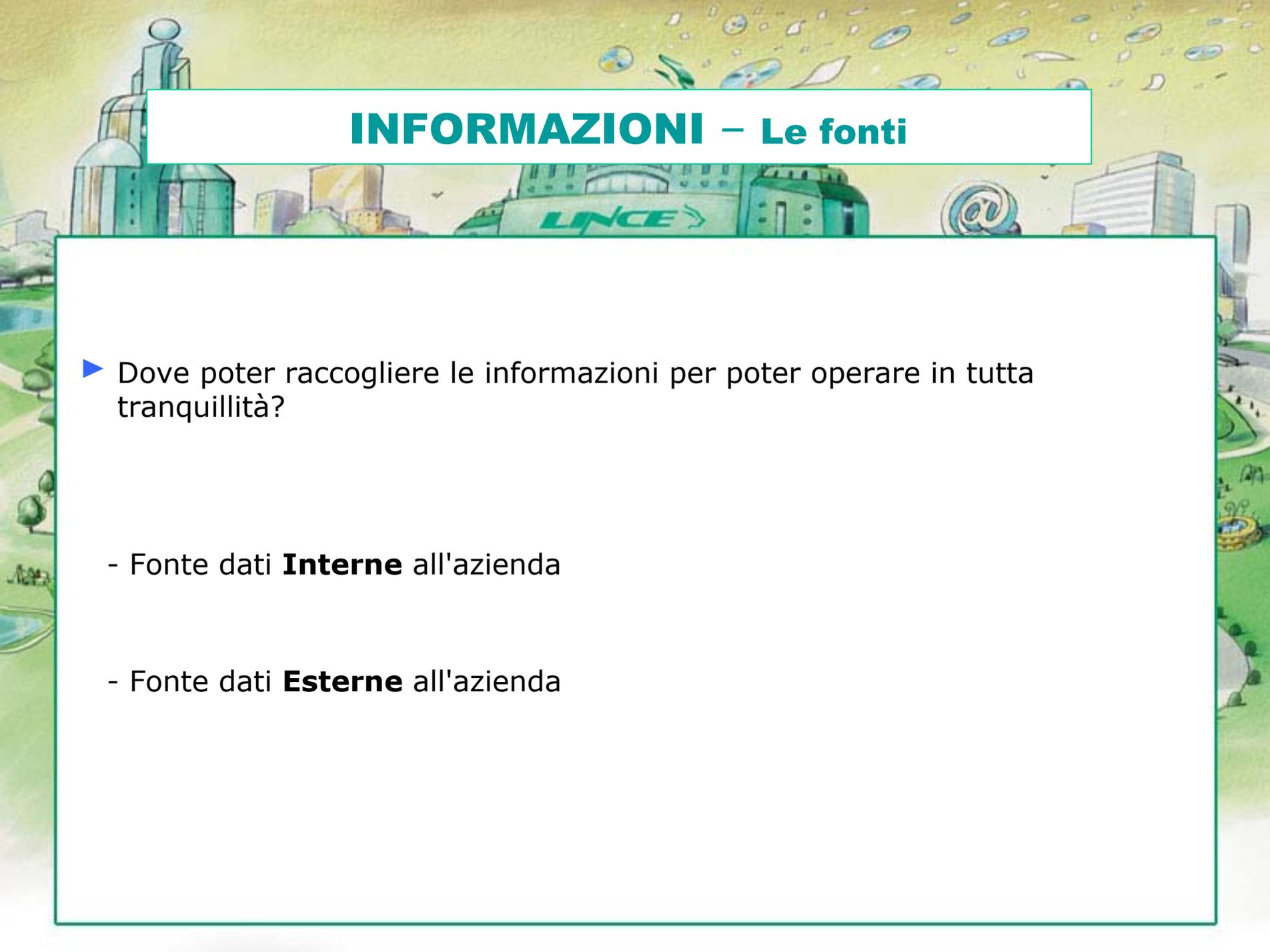
# MESSAGGIO

- ▶ Internet viene utilizzato principalmente per cercare e trovare Informazioni
- ▶ Le informazioni devono essere poi ordinate e classificate.
- ▶ Internet come mezzo e non come servizio.



## INFORMAZIONI ECONOMICHE - obiettivo

- ▶ Le aziende hanno bisogno di essere informate sui loro clienti, fornitori e partner commerciali, in particolare sulla posizione:
  - Patrimoniale
  - Economica
  - Finanziaria
  - Commerciale
- ▶ Perché' devono massimizzare i profitti, sfruttando a pieno le opportunità commerciali, riducendo al minimo gli insoluti.



## INFORMAZIONI – Le fonti

- ▶ Dove poter raccogliere le informazioni per poter operare in tutta tranquillità?
  - Fonte dati **Interne** all'azienda
  - Fonte dati **Esterne** all'azienda

# LE FONTI INTERNE

## Alcuni esempi:

- ▶ **Banca dati Aziendale**  
(storica)
- ▶ **Precedenti esperienze**  
(fondate da opinioni piuttosto che dati oggettivi).
- ▶ Meeting con la **forza vendita**  
(raccolte a seguito di colloqui con le aziende coinvolte)
- ▶ **Percezioni** in generale

# LE FONTI ESTERNE

## Alcuni esempi:

### ▶ **Internet**

- Motori di ricerca
- Sito Web aziendale
- Banche Dati

### ▶ **Banca**

- Restrizioni legge privacy
- La banca tenderà di tutelare il proprio cliente

### ▶ **Camere di commercio**

- Protesti bancari
- Dati di bilancio

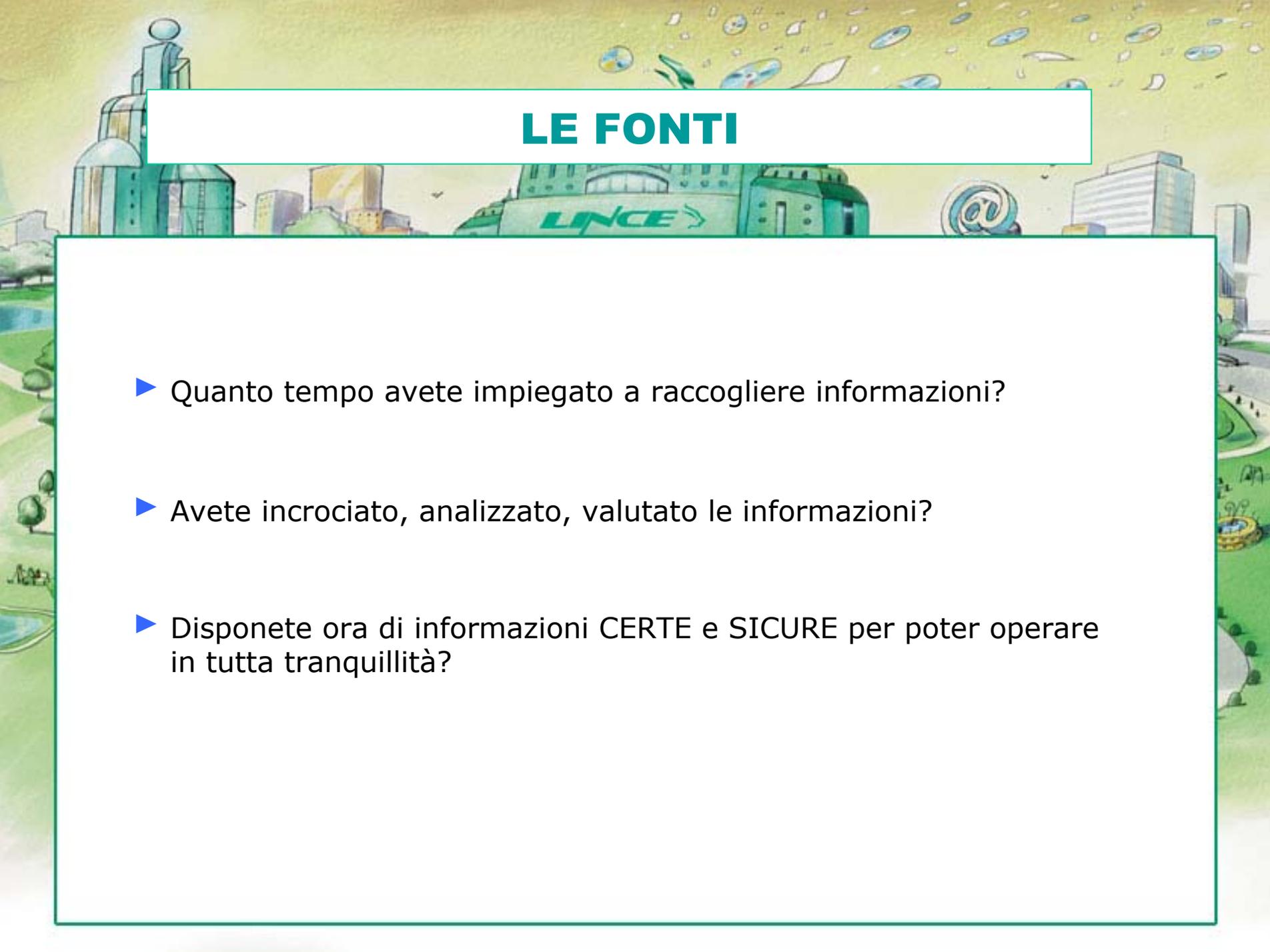
### ▶ **Libri, riviste e quotidiani**

- Il sole 24 Ore.
- Il Mondo

### ▶ **Associazioni di categoria**

### ▶ **Fornitori, Clienti e Concorrenti**

- solo disponibili in caso di buoni rapporti



## LE FONTI

- ▶ Quanto tempo avete impiegato a raccogliere informazioni?
- ▶ Avete incrociato, analizzato, valutato le informazioni?
- ▶ Disponete ora di informazioni CERTE e SICURE per poter operare in tutta tranquillità?

# INFORMAZIONI ECONOMICHE LINCE

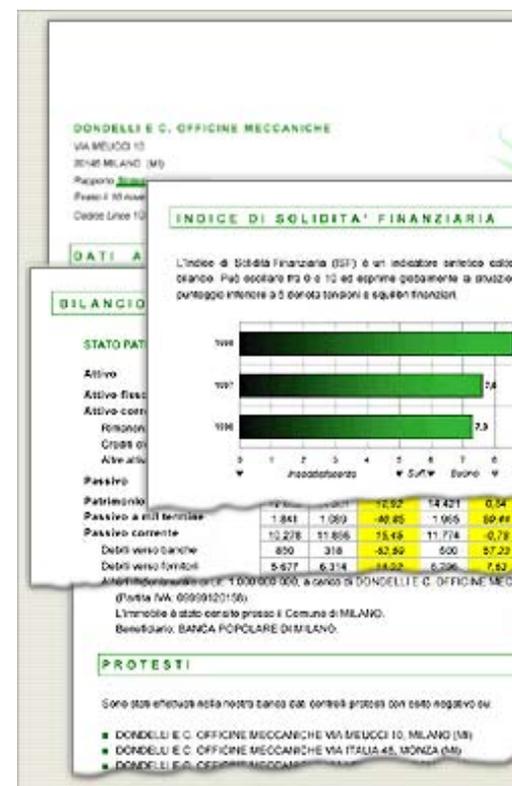
Lo strumento che consente alle aziende di ottenere delle Informazioni certe su:

- Affidabilità** (intesa come solvibilità) di una determinata azienda
- Andamento** – come si è sviluppata e come procede l'azienda -previsioni
- Fido** commerciale da attribuire per quella transazione e quelle future
- Benchmark** esclusivi di settore per misurare le Business Performance

# INFORMAZIONI ECONOMICHE LINCE

## Contenuti

- Dati ufficiali
- Dati Ufficiosi
- Risultati delle analisi (scoring)



# INFORMAZIONI ECONOMICHE LINCE

## Dati Ufficiali:

- ▶ **Dati Legali**
- ▶ **Bilanci**
- ▶ **Controllo Protesti**
- ▶ **Pregiudizievoli**
- ▶ **Partecipazioni**
- ▶ **Elenco soci/azionisti**





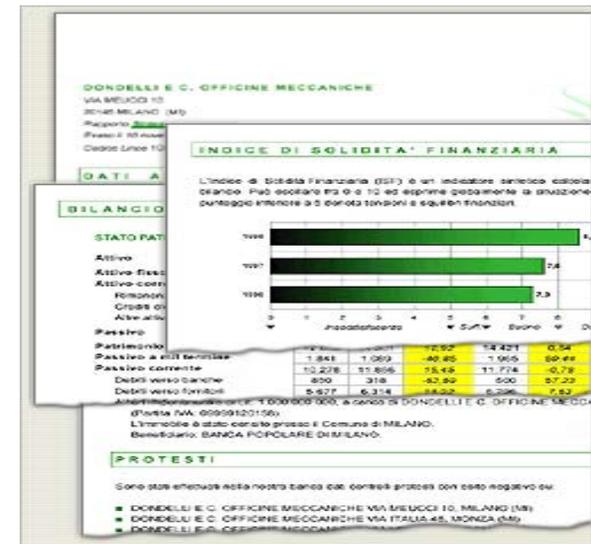
# COSTI A CONFRONTO

## Dati Ufficiali:

Visura Storica	10,18 €
2 Bilanci	29,26 €
Elenco soci	7,76 €
Partecipazioni	7,18 €
Protesti (12)	18,72 €
Pregiudizievoli (3)	5,58 €

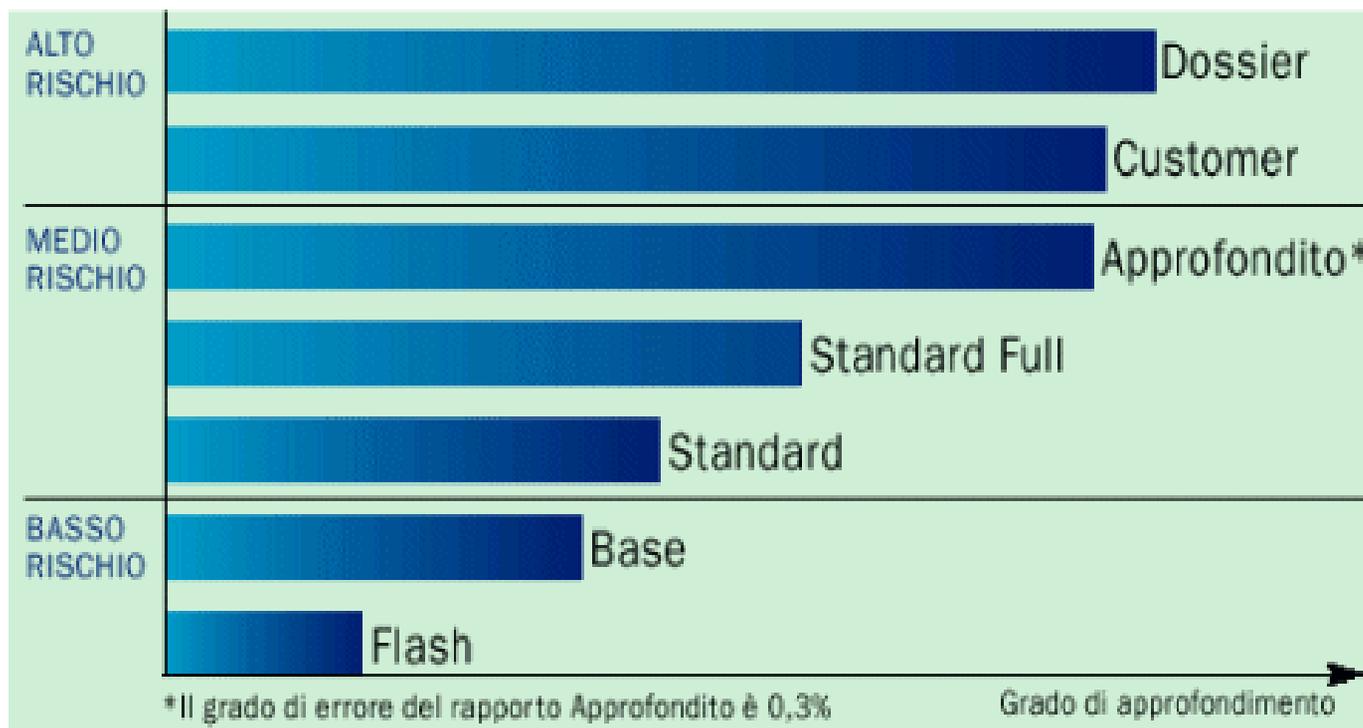
**Costo totale 78,68 €**

## Informazione Lince:



**Costo medio 52 €**

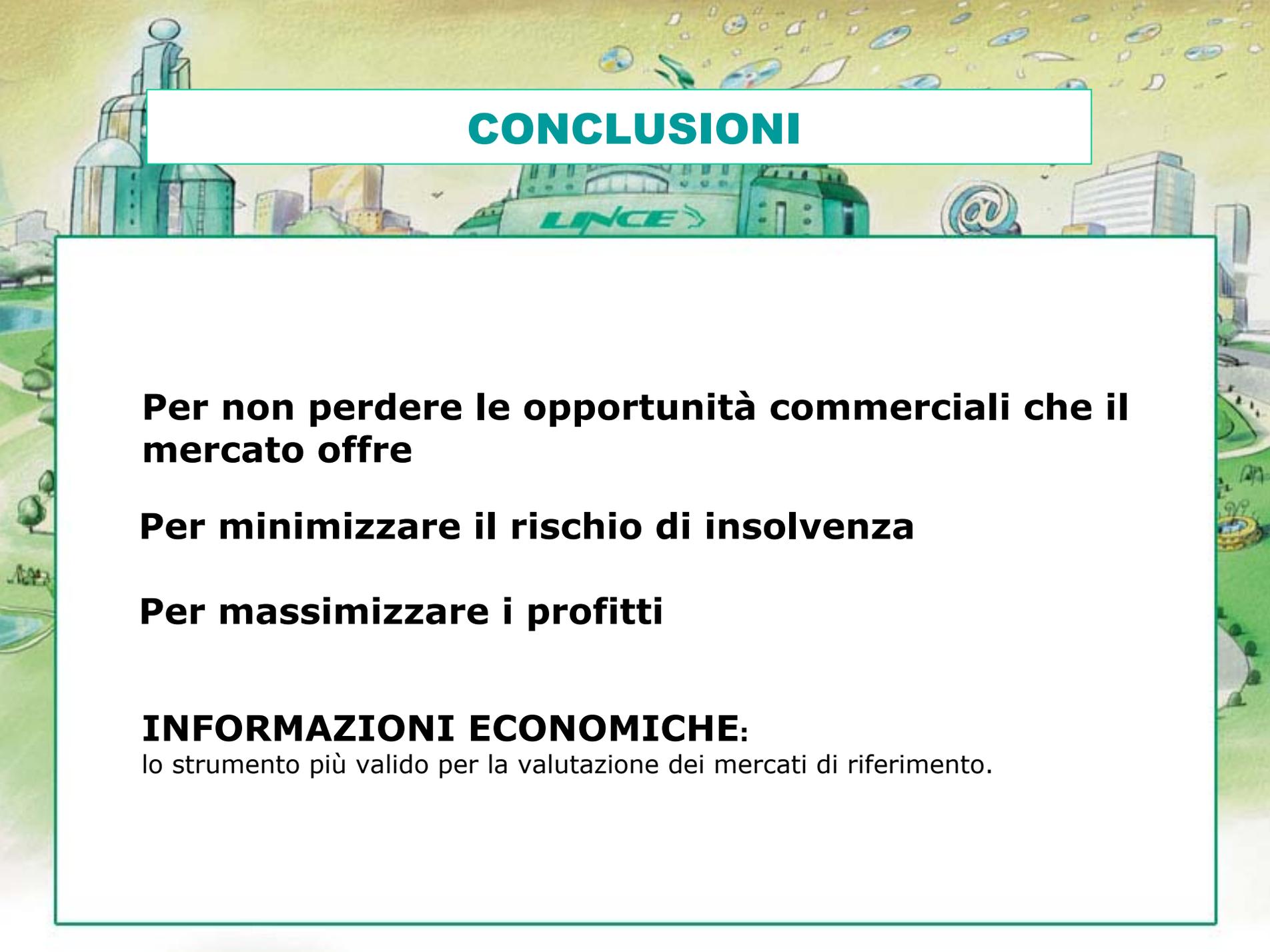
# INFORMAZIONI ECONOMICHE LINCE



# INFORMAZIONI ECONOMICHE LINCE



INFORMAZIONI ECONOMICHE  
**APPROFONDITO**



# CONCLUSIONI

**Per non perdere le opportunità commerciali che il mercato offre**

**Per minimizzare il rischio di insolvenza**

**Per massimizzare i profitti**

## **INFORMAZIONI ECONOMICHE:**

lo strumento più valido per la valutazione dei mercati di riferimento.

# AREA CLUB LINCE

AREA CLUB



# AREA CLUB LINCE

## Pagine Lince



Per sviluppare nuovi mercati, cercare nuovi clienti e fornire informazioni alla forza vendita

## Analisi & Studi



Per rimanere informati sull'andamento dell'economia italiana

## Guide & Manuali



Finanziamenti

Estero

Direct marketing

Cessione dei crediti

## Analisi Portafoglio Clienti



Per ottenere un'indicazione statistica del rischio commerciale del portafoglio clienti

## Analisi Rischio Settore



Per determinare il rischio commerciale del settore in cui opera una determinata azienda

## Check-up di Settore



Per analizzare i principali settori merceologici  
Per conoscere le zone a basso potenziale  
Per comprendere il profilo dell'azienda prospect

# AREA CLUB LINCE



12/11/2002



[Pagine Lince](#)

[An. & Studi](#)

[Guide](#)

[Portafoglio](#)

[An. Settore](#)

[Check-up](#)

**News**

**Group**

**Club** >

**E-Comm**

**Client**

**Help**

## Benvenuti nell'area CLUB

Quest'area è riservata ai Clienti Lince, ai Partners e agli iscritti al Club. I Nuovi Utenti compilano il modulo di Registrazione e ricevono la Password via e-mail. L'accesso è *gratuito per 3 giorni* e consente l'accesso a una selezione di servizi Club. Dopo la scadenza, il Club è acquistabile nella sezione [E-COMM](#) e l'accesso è completo.

### Utente NUOVO?

Compila il [Modulo di Registrazione](#) e scopri i nuovi servizi Club. Ogni mese ci sono novità!



### Utente REGISTRATO?

Esegui il Login con Username e Password! Cliente o Partners Lince? puoi accedere al Club per tutta la durata del contratto.

- [C Pagine Lince](#)
- [C Analisi & Studi](#)
- [C Guide & Manuali](#)
- [C Analisi Portafoglio](#)
- [C Analisi di Settore](#)
- [C Check-up di Settore](#)

Tutelare la salute di chi non è ancora nato...



Username

..

Password

\*\*\*\*\*

ok



[Main CLUB HELP](#)

LINCE Spa  
C.V.Emanuele 22  
20122 Milano  
tel 02-77541

CONTATTACI

Direzione Marketing Lince  
**dir.mkt@lince.it**

---



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MACERATA

**LINCE** >

LINCE: la City dell'Informazione per il mondo degli affari

# GLOSSARIO

## **Protesti**

Atto con il quale un pubblico ufficiale accerta il mancato pagamento di un titolo di credito

## **Pregiudizievoli**

Atto che tende a pignorare i valori di una determinata azienda al fine di tutelare i crediti commerciali.

## **Cessazione**

Chiusura definitiva di un'attività commerciale

## **Fallimenti**

Procedura giudiziaria con la quale il patrimonio di un imprenditore insolvente è sottratto alla sua disponibilità e liquidato per soddisfare in modo prioritario i creditori

## **Attività correnti**

Attività che si ritiene torneranno in forma liquida entro un anno

## **Fido**

Apertura di credito concessa da un'azienda ad un cliente

## **Impiego finanziario**

Impiego di fondi che prospettano un reddito più elevato o un aumento del valore reale