

KB KNOWLEDGE

THE KEY BY BUSINESS INTELLIGENCE

CATI/CAWI/ INDAGINI IN PROFONDITA',
SONDAGGI



KNOWLEDGE

The Key by Business Intelligence.

INTERVISTE (CATI, CAWI)

Le INTERVISTE (CATI, CAWI, QUALITATIVE) sono strumenti veloci ed efficaci per misurare l'opinione di un target su questioni di attualità o l'orientamento su un certo argomento, prodotto o servizio, percezione di un brand, azienda.

Le interviste quantitative CATI (telefoniche) e CAWI (online) vengono effettuate da intervistatori esperti su un target/panel selezionato di intervistati secondo criteri condivisi con il cliente.

Le interviste QUALITATIVE (telefoniche in profondità) vengono effettuate su campioni statisticamente rappresentativi e sono ideali per fornire le linee guida generali sull'argomento trattato, mettendo l'intervistato nella condizione di fornire, nel corso dell'interazione, le informazioni che l'indagine si propone di raccogliere.

L'intervista in profondità consiste in **un colloquio effettuato da intervistatori esperti su un target selezionato di intervistati**. L'intervistatore fornisce le **linee guida generali sull'argomento trattato**, mettendo l'intervistato nella condizione di fornire, nel corso dell'interazione, le informazioni che l'indagine si propone di raccogliere.

Per capire l'orientamento di selezionate tipologie di persone su un determinato argomento.

Verrà sottoposto al target professionale identificato un questionario predisposto da KB e condiviso con il committente secondo la condivisione degli obiettivi di fondo da raggiungere ai fini della ricerca.

Le interviste in profondità saranno sottoposta a una totalità di persone secondo il target sopra specificato.

Le interviste in profondità saranno effettuate telefonicamente dai consulenti facendo rispondere al questionario e poi discutendolo dove ci siano domande aperte da approfondire.

Solitamente il questionario dalle 8-12 domande (metà chiuse e metà aperte).

Verranno fatte individuali. La ricerca qualitativa è lo strumento conoscitivo per comprendere a fondo gli atteggiamenti e i processi di scelta dei consumatori, degli stakeholder e la sua applicazione è particolarmente utile abbinata ai Focus Group.

SONDAGGI

I **SONDAGGI** vengono proposti come strumenti ideali insieme ai sondaggi quando l'esigenza è ottenere un'informazione mirata e approfondita in tempi brevi.

Misurano l'opinione di un target su questioni di attualità, percezione di un brand/azienda, prodotto o servizio.

Permettono di conoscere l'orientamento di selezionate tipologie di persone su un determinato argomento, in tempi brevi.

PERMETTONO DI CONOSCERE L'ORIENTAMENTO di selezionate tipologie di persone su un determinato argomento, in tempi brevi.

CAWI/CATI al cliente/consumatore finale (b2c)

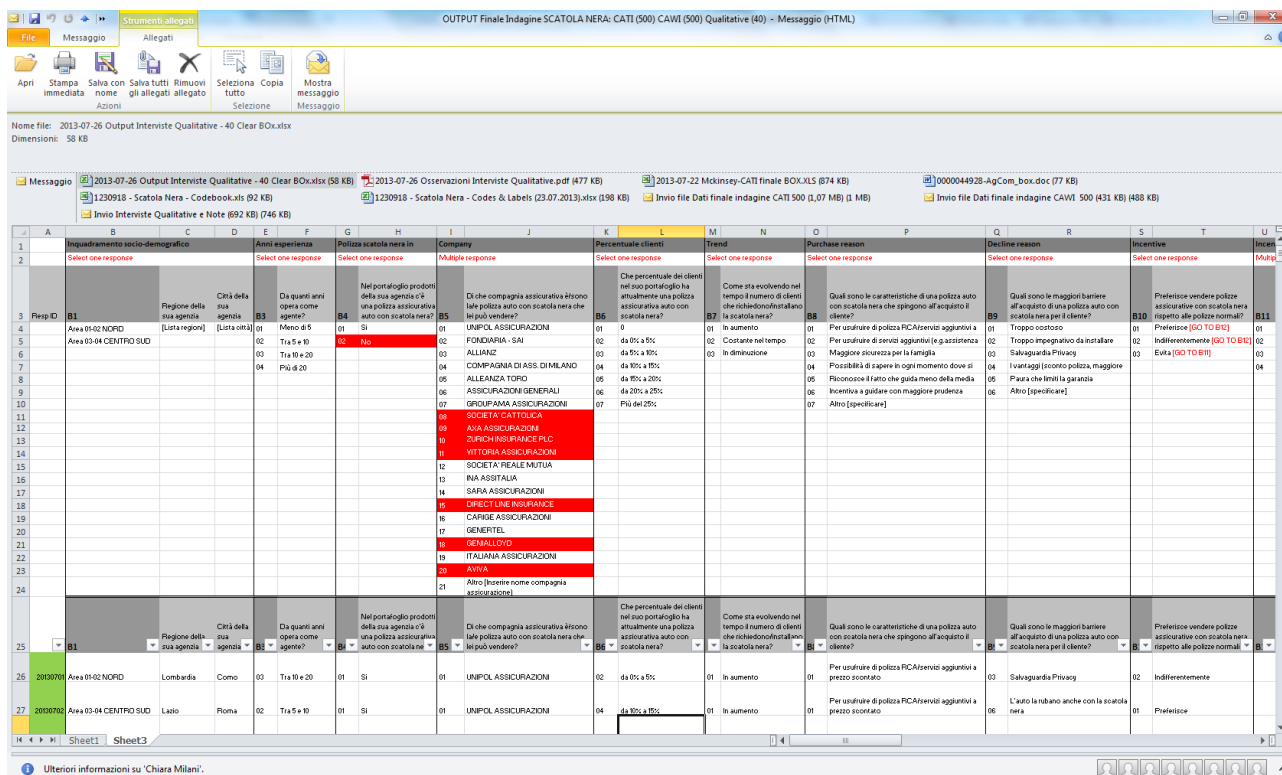
> SCHERMATA INVIO RISULTATI IN CSV/EXCEL/TABELLE PIVOT

	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
	A5	Q1	A6	A7	A8	A9	A10	A10_11_altro	A11	A12	A13
	A5 - Età	Q1 - Ulteriori domande socio-demografiche standard (per es. titolo studio, etc. - da completare)	A6 - Che tipo di auto possiede?	A7 - A quando risale il suo ultimo incidente?	A8 - Qual è il costo indicativo della sua assicurazione auto?	A9 - In media quanti Km percorre in un anno?	A10 - Con che compagnia assicurativa è assicurata la sua auto?	A10_11_altro - Altro [Inserire nome compagnia assicurativa] - Con che compagnia assicurativa è assicurata la sua auto?	A11 - Come ha acquistato la sua polizza auto?	A12 - Ho cambiato compagnia d'assicurazione della sua auto negli ultimi 5 anni?	A13 - Per quale motivo ha cambiato assicurazione?
78	26-35	licenza media	Valore corrente tra i 10.000 e 4-5 anni fa	tra 501€ e 600€	5.000-10.000	AXA ASSICURAZIONI		Via internet	Si, l'ho cambiata nell'ultimo anno	Ho trovato una polizza più economica	
79	+65	diploma	Valore corrente al di sotto dei 6-10 anni fa	tra 200€ e 300€	10.001-20.000	ALLIANZ		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
80	56-65	diploma istituto tecnico	Valore corrente tra i 10.000 e Non ho avuto alcun incidente	più di 600€	5.000-10.000	AXA ASSICURAZIONI		Via internet	Si, l'ho cambiata nell'ultimo anno	Altro [Specificare]	
81	+65	scuola media superiore	Valore corrente tra i 10.000 e Non ho avuto alcun incidente	tra 301€ e 400€	5.000-10.000	Altro [Inserire nome compagnia generica]		Via internet	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
82	46-55	laurea	Valore corrente tra i 10.000 e 6-10 anni fa	più di 600€	5.000-10.000	FONDIARIA - SAI		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
83	36-45	Sono single, laureata in lingue	Valore corrente tra i 10.000 e Non ho avuto alcun incidente	tra 401€ e 500€	più di 40.001	GROUPAMA ASSICURAZIONI		Agente	Si, l'ho cambiata 1-3 anni fa	Ho trovato una polizza più economica	
84	46-55	permettessi studi universitari	Valore corrente tra i 20.000 e Non ho avuto alcun incidente	più di 600€	più di 40.001	Altro [Inserire nome compagnia Cattolica]		Agente	Si, l'ho cambiata 1-3 anni fa	Il mio agente di fiducia è andato in ferie	
85	18-25	scuola media	Valore corrente tra i 10.000 e 1-3 anni fa	tra 501€ e 600€	20.001-30.000	ALLIANZ		Agente	Si, l'ho cambiata 1-3 anni fa	Ho trovato una polizza più economica	
86	26-35	DIPLOMA ELETTRICOTECNICO	Valore corrente tra i 20.000 e 6-10 anni fa	più di 600€	20.001-30.000	ZURICH INSURANCE PLC		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
87	26-35	diploma di ragioneria	Valore corrente tra i 20.000 e Non ho avuto alcun incidente	tra 501€ e 600€	10.001-20.000	Altro [Inserire nome compagnia Sara]		Agente	Si, l'ho cambiata 1-3 anni fa	Ho trovato una polizza più economica	
88	46-55	laurea	Non saprei definire il valore o meno di un anno	tra 200€ e 300€	5.000-10.000	Altro [Inserire nome compagnia ing direct]		Via internet	Si, l'ho cambiata nell'ultimo anno	Ho trovato una polizza più economica	
89	36-45	diploma isef	Valore corrente tra i 10.000 e Non ho avuto alcun incidente	tra 301€ e 400€	5.000-10.000	COMPAGNIA DI ASS. DI MILANO		Agente	Si, l'ho cambiata 1-3 anni fa	Ho trovato una polizza più economica	
90	46-55	Diploma di ragioneria e perito	Valore corrente al di sotto del Non ho avuto alcun incidente	tra 200€ e 300€	5.000-10.000	Altro [Inserire nome compagnia Vittoria Assicurazioni]		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
91	56-65	Laurea vecchio ordinamento	Non saprei definire il valore o Non ho avuto alcun incidente	tra 401€ e 500€	5.000-10.000	Altro [Inserire nome compagnia Reale Mutua]		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
92	36-45	GEOMETRA ORA CASALINGO	Valore corrente al di sotto del Non ho avuto alcun incidente	tra 200€ e 300€	5.000-10.000	AXA ASSICURAZIONI		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
93	18-25	Diploma di scuola media super	Valore corrente al di sotto del Non ho avuto alcun incidente	meno di 200€	20.001-30.000	Altro [Inserire nome compagnia Sara]		Tramite sportello bancario	Si, l'ho cambiata nell'ultimo anno	Ho trovato una polizza più economica	
94	26-35	LAUREA, 2 FIGLI	Valore corrente tra i 20.000 e Non ho avuto alcun incidente	tra 601€ e 700€	5.000-10.000	FONDIARIA - SAI		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
95	46-55	maturità classica	Valore corrente tra i 30.000 e Non ho avuto alcun incidente	tra 301€ e 400€	10.001-20.000	ALLIANZ		Via internet	Si, l'ho cambiata nell'ultimo anno	Ho trovato una polizza più economica	
96	36-45	INGEGNERIA LAUREA IN SCI	Valore corrente al di sotto dei 4-5 anni fa	tra 200€ e 300€	10.001-20.000	Altro [Inserire nome compagnia QUIXIA]		Via internet	Si, l'ho cambiata nell'ultimo anno	Ho trovato una polizza più economica	
97	56-65	sposato	Valore corrente tra i 40.000 e 4-5 anni fa	tra 401€ e 500€	10.001-20.000	SOCIETÀ CATTOLICA		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
98	18-25	Laurea triennale	Valore corrente tra i 20.000 e 6-10 anni fa	tra 601€ e 700€	20.001-30.000	FONDIARIA - SAI		Via internet	Si, l'ho cambiata nell'ultimo anno	Ho trovato una polizza più economica	
99	46-55	LICENZA SCUOLA MEDIA SUI	Valore corrente tra i 10.000 e 4-5 anni fa	tra 401€ e 500€	10.001-20.000	ALLIANZ		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
100	18-25	diploma tecnico industriale	Valore corrente tra i 10.000 e Non ho avuto alcun incidente	tra 501€ e 600€	5.000-10.000	ALLIANZ		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
101	46-55	Perito Meccanico	Valore corrente al di sotto dei 6-10 anni fa	tra 200€ e 300€	10.001-20.000	ASSICURAZIONI GENERALI		Agente	Si, l'ho cambiata 1-3 anni fa	Ho trovato una polizza più economica	
102	56-65	diploma scuola media super	Valore corrente al di sotto del Non ho avuto alcun incidente	tra 401€ e 500€	meno di 4.999	Altro [Inserire nome compagnia Alva]		Agente	Si, l'ho cambiata 4-5 anni fa	Ho trovato una polizza più economica	
103	46-55	Ragioneria	Valore corrente tra i 10.000 e 4-5 anni fa	tra 401€ e 500€	10.001-20.000	ZURICH INSURANCE PLC		Via internet	Si, l'ho cambiata 1-3 anni fa	Ho trovato una polizza più economica	
104	36-45	laurea in	Valore corrente al di sotto del Meno di un anno	tra 401€ e 500€	5.000-10.000	FONDIARIA - SAI		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
105	56-65	Studi universitari	Valore corrente tra i 20.000 e Non ho avuto alcun incidente	più di 600€	10.001-20.000	FONDIARIA - SAI		Agente	Si, l'ho cambiata nell'ultimo anno	Ho trovato una polizza con servizi	
106	26-35	laurea di secondo livello	Valore corrente tra i 10.000 e 1-3 anni fa	tra 501€ e 600€	5.000-10.000	UNIPOL ASSICURAZIONI		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
107	56-65	laurea	Valore corrente tra i 10.000 e Non ho avuto alcun incidente	tra 501€ e 600€	5.000-10.000	Altro [Inserire nome compagnia generica]		Via internet	Si, l'ho cambiata 4-5 anni fa	Ho trovato una polizza più economica	
108	36-45	istituto professionale	Valore corrente tra i 10.000 e Non ho avuto alcun incidente	tra 301€ e 400€	5.000-10.000	SOCIETÀ CATTOLICA		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
109	36-45	Sono un architetto.	Valore corrente tra i 30.000 e 1-3 anni fa	più di 600€	più di 40.001	FONDIARIA - SAI		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
110	46-55	media inferiore	Valore corrente al di sotto dei 4-5 anni fa	tra 401€ e 500€	10.001-20.000	COMPAGNIA DI ASS. DI MILANO		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		
111	46-55	laurea	Valore corrente al di sotto dei 4-5 anni fa	tra 501€ e 600€	20.001-30.000	FONDIARIA - SAI		Agente	No, non ho cambiato assicurazione negli ultimi 5 anni		

ESTRATTO INDAGINE

INTERVISTE IN PROFONDITA' allo specialista di settore/ azienda/ intermediario, agente, broker, eccc (b2b)

B2B> SCHERMATA INVIO RISULTATI IN CSV/EXCEL/TABELLE PIVOT



A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	
1	Inquadramento socio-demografico		Anni esperienza		Polizza scatola nera in		Company		Percentuale clienti		Trend		Purchase reason		Decline reason		Incentive		Inc		
2	Select one response		Select one response		Select one response		Multiple response		Select one response		Select one response		Select one response		Select one response		Select one response		Multi		
3	Prisp ID	B1	Regione della sua agenzia (Lista regioni)	Città della sua agenzia (Lista città)	B3	Da quanti anni opera come agente?	B4	Nel portafoglio prodotti della sua agenzia c'è una polizza assicurativa auto con scatola nera?	B5	Di che compagnia assicurativa è stato tale polizza auto con scatola nera che lei può vendere?	B6	Che percentuale dei clienti nel suo portafoglio ha attualmente una polizza assicurativa auto con scatola nera?	B7	Come sta evolvendo nel tempo il numero di clienti che richiedono/ristorano la scatola nera?	B8	Quali sono le caratteristiche di una polizza auto con scatola nera che spieghino all'acquisto il cliente?	B9	Quali sono le maggiori barriere all'acquisto di una polizza auto con scatola nera per il cliente?	B10	Prefersisce vendere polizze assicurative con scatola nera rispetto alle polizze normali?	B11
4	Area 01-02 NORD				01	Meno di 5	01	Si	01	UNIPOL ASSICURAZIONI	01	0	01	In aumento	01	Per usufruire di polizza RCA/terzetti aggiuntivi a prezzo scontato	01	Troppo costoso	01	Prefersisce (SO TO B1)	01
5	Area 03-04 CENTRO SUD				02	Tra 5 e 10	02	No	02	FONDARIA - SAI	02	da 0% a 5%	02	Costante nel tempo	02	Per usufruire di servizi aggiuntivi (e.g assistenza)	02	Troppo impegnativo da installare	02	Indifferentemente (SO TO B1)	02
6					03	Tra 10 e 20			03	ALLIANZ	03	da 0% a 10%	03	In diminuzione	03	Maggiore sicurezza per la famiglia	03	Salvaguardia Privacy	03	Evita (SO TO B1)	03
7					04	Più di 20			04	ALLEANZA TORO	04	da 10% a 15%	04		04	Flexibilità di sapere in ogni momento dove si	04	I vantaggi licenzi polizza maggiore	04		04
8					05				05	ASSICURAZIONI GENERALI	05	da 20% a 25%	05		05	Riconosce il fatto che guidare con maggiore prudenza	05	Altro (specificare)	05		
9					06				06	GRUPPO SANI ASSICURAZIONI	06	da 20% a 25%	06		06	Incentiva a guidare con maggiore prudenza	06		06		
10					07				07	SOCIETA' ITALICA	07	Più del 25%	07		07	Altro (specificare)					
11					08				08	AVIA ASSICURAZIONI											
12					09				09	ZURICH INSURANCE PLC											
13					10				10	PIRELLA ASSICURAZIONI											
14					11				11	SOCIETA' RENALEMUTUA											
15					12				12	INA-ASSITALIA											
16					13				13	SARA ASSICURAZIONI											
17					14				14	DIFECT LINE INSURANCE											
18					15				15	CARIGE ASSICURAZIONI											
19					16				16	GENMTEL											
20					17				17	GENALLOY											
21					18				18	ITALIANA ASSICURAZIONI											
22					19				19	AVIVA											
23					20				20	Altro (brevete nome compagnia assicuradora)											
24					21				21												
25	B1		Regione della sua agenzia	Città della sua agenzia	B3	Da quanti anni opera come agente?	B4	Nel portafoglio prodotti della sua agenzia c'è una polizza assicurativa auto con scatola nera?	B5	Di che compagnia assicurativa è stato tale polizza auto con scatola nera che lei può vendere?	B6	Che percentuale dei clienti nel suo portafoglio ha attualmente una polizza assicurativa auto con scatola nera?	B7	Come sta evolvendo nel tempo il numero di clienti che richiedono/ristorano la scatola nera?	B8	Quali sono le caratteristiche di una polizza auto con scatola nera che spieghino all'acquisto il cliente?	B9	Quali sono le maggiori barriere all'acquisto di una polizza auto con scatola nera per il cliente?	B10	Prefersisce vendere polizze assicurative con scatola nera rispetto alle polizze normali?	B11
26	2003070	Area 01-02 NORD	Lombardia	Como	03	Tra 10 e 20	01	Si	01	UNIPOL ASSICURAZIONI	02	da 0% a 5%	01	In aumento	01	Per usufruire di polizza RCA/terzetti aggiuntivi a prezzo scontato	03	Salvaguardia Privacy	02	Indifferentemente	
27	2003070	Area 03-04 CENTRO SUD	Lazio	Roma	02	Tra 5 e 10	01	Si	01	UNIPOL ASSICURAZIONI	04	da 0% a 10%	01	In aumento	01	Per usufruire di polizza RCA/terzetti aggiuntivi a prezzo scontato	06	L'auto la rubano anche con la scatola nera	01	Prefersisce	

ESTRATTO INDAGINE

INTERVISTE IN PROFONDITA' allo specialista di settore/ azienda/ intermediario, agente, broker, eccc (b2b)

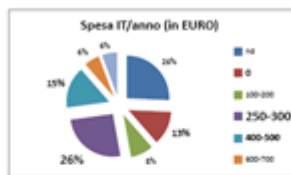
> SCHERMATA INVIO RISULTATI IN CSV/EXCEL/TABELLE PIVOT

SE AGENTE (A o B)					SE BROCKER					SE AGENTE (A o B)					SE BROCKER									
D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D7a	D8	D9	D9a	D9b	D9c	D10	D11	D12	D13	D13a	D14	D14a	D15	D16	D17		
AXA ASSICURAZIONI	AXA ASSICURAZIONI	BASILICATA, MATERA	POLICORO	Agente nuovo	AXA ASSICURAZIONI			NO					D2 3 6	D2 4	Ho uno o più De fornitori dalla compagnia assicurativa	SIA	SIA (Dove per opzioni assicurative)						D2 7 10 anni	
AXA ASSICURAZIONI	AXA ASSICURAZIONI	PUGLIA, BRINDISI	BRINDISI	Agente nuovo	AXA ASSICURAZIONI			Non so					Fino a 3	1	Ho uno o più De fornitori dalla compagnia assicurativa	SIA	SIA (Dove per AXA + ALTRO (non so)) per ALLIANZ						15 anni	
AXA ASSICURAZIONI	AXA ASSICURAZIONI	TOSCANA, PISA	PISA	Agente Pisci	ALLIANZ AXA			Non so					Fino a 3	1	Ho uno o più De fornitori dalla compagnia assicurativa	SIA, ALTRO	SIA (Dove) per questioni assicurative + ALTRO per provatori ed emulione polizza online						15 anni	
ARAG	ARAG	LIQUORA, SAVONA	ALBERGO	Agente Pisci	UNIPOL AVIVA			NO					Fino a 3	D2 4	Ho uno o più De fornitori dalla compagnia assicurativa	SIA, ALTRO							D2 7 10 anni	
BROKER		SICILIA, PALERMO	PALERMO	Broker	LLOYDS ARAG								Fino a 3	1	Ho un De scatto dalla mia agenzia			Software personalizzato	Lo conosco bene				Ho fatto un questionario specializzato "mercato" fornitore di software in passato	D2 3 7 anni
REALE MUTUA	REALE MUTUA	TOSCANA, PISTOIA	PISTOIA	Agente nuovo	REALE MUTUA			NO					D2 6-10	1	Ho uno o più De fornitori dalla compagnia assicurativa	Non so			Lo conosco bene				D2 7 10 anni	
ROYAL & SUN ALLIANCE	ROYAL & SUN ALLIANCE	EMILIA ROMAGNA, BOLOGNA	BOLOGNA	Agente Pisci	TLIA AVIVA			NO					Più di 15	D2 4 6	Ho uno o più De fornitori dalla compagnia assicurativa	SIA, ROI, ALTRO	ALTRO (non so)						D2 1 3 anni	
ROYAL & SUN ALLIANCE	ROYAL & SUN ALLIANCE	LOMBARDIA, VARESE	MONATE	Agente Pisci	RESA			SI					Fino a 3	1	Ho uno o più De fornitori dalla compagnia assicurativa	SIA							D2 10 15 anni	
ROYAL & SUN	ROYAL & SUN		CORNIGLIANO												Ho uno o più De fornitori dalla compagnia assicurativa		SIA (Dove) per RESA + ALTRO (non so) per							

ESTRATTO INDAGINE

ELABORAZIONI REPORT KB

ANALISI QUALI/QUANTI dei dati raccolti dalle INDAGINI.



NOTA:
Omaggianando i dati la fascia di spesa annua in Euro è per il 26% a 250-500, il 13% a 500-1000, il 15% a 0 perché finanziato dall'Aut. regionale, il 4% a 100-200, il 4% a 800-1000, il 4% a 1000-2000.
Il restante 26% non ha la sua men o risponde.

.....

ESTRATTO INDAGINE

.....



Sezione 3: valutazione offerta fornitore attuale

Quale fornitore utilizza?	Numero	Media di voti su scala da 1 a 10 con che probabilità consigliereste il suo attuale fornitore ad un collega?	Media voto
MILLEWIN (DEGAUS)	27	236,7	8,5
PERSEO (VIDEAPRES)	9	71	7,9
FFF (CGM)	9	66	8,3
MEDIOS 2000 (MEDATEC)	7	61	8,7
PIRONESI (CGM)	1	28	8,7
EUNED	2	18	9,0
PROFIT (CGM)	2	15	7,5
AFROD (ISA)	2	15	7,5
PROFIT 2000 (CGM)	2	15	7,5
ADINE	2	13	6
RADIO ED BRACCO	1	10	
SAUTIO	1	10	
TC-UNO	1	9	
MIRAFIORI (DEGAUS)	1	8	
BRACCO	1	7	
ULIBRE (CGM)	1	6	
Tutte complessive	70	276,7	

NOTA:

I software più apprezzati facendo la media dei voti tra gli utilizzatori sono in classifica:

- 1) MEDICO 2000 (MEDATEC) E PIRONESI (CGM) con un punteggio pari a 8,7
- 2) MILLEWIN (DEGAUS) con un punteggio pari a 8,5
- 3) FFF (CGM) con un punteggio pari a 8,3
- 4) EUNED con un punteggio pari a 8,0
- 5) PERSEO (VIDEAPRES) con un punteggio pari a 7,9
- 6) PROFIT (CGM), PROFIT 2000 (CGM), AFROD (ISA) con un punteggio 7,5

KB Knowledge Srl | Viale Vittorio Veneto, 24 | 20124 Milano | T. +39 02 00844881 (amministrazione) - +39 02 39524888
F. +39 0239524888 | EMAIL: amministrazione@knba.it | CF e P. IVA 07285840968 | REA 1948553 | CCIAA MI 07285840968



Sezione 4: processo e criteri di acquisto

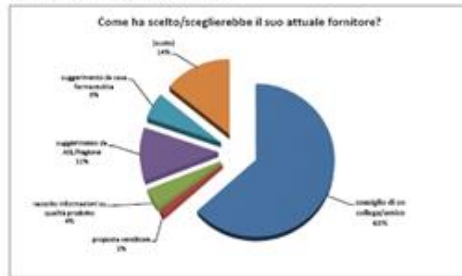
La scelta d'acquisto è influenzata per il 65 % dal consiglio di un collega/amico, necessità di omogeneizzazione per gli studi associati di adeguarsi ai sistemi dei colleghi più utilizzati.

Per il 15% il software viene suggerito dall'ASL/regionale. In alcuni casi anche sovvenzionati dalla stessa.

Per il 8% il software viene suggerito da casa farmaceutica (esempi di Menarini e Bracco)

Per il 6% raccolto informazioni su qualità del prodotto autonomamente.

Per il 2% il software viene proposto da un venditore.



KB Knowledge Srl | Viale Vittorio Veneto, 24 | 20124 Milano | T. +39 02 00844881 (amministrazione) - +39 02 39524888
F. +39 0239524888 | EMAIL: amministrazione@knba.it | CF e P. IVA 07285840968 | REA 1948553 | CCIAA MI 07285840968



Consiglio di quale fornitore utilizza? (PISA)	collega/amico	Altro		
1993			1	1
1994			1	1
1997	1		4	5
1998			1	1
2000	1		1	2
2002	1	4	5	5
2004	1		1	2
2005		4	4	4
2006		1	1	2
2007	1	4	5	5
2008		4	4	4
2009	1	1	2	2
2010		1	1	2
2011		1	1	2
2012		1	1	2
2013	1	9	10	10
2014 (Mediatec)		1	1	2
A BRACCO (Mediatec)		1	1	2
Tutte complessive	17	40	57	57



KB Knowledge Srl | Viale Vittorio Veneto, 24 | 20124 Milano | T. +39 02 00844881 (amministrazione) - +39 02 39524888
F. +39 0239524888 | EMAIL: amministrazione@knba.it | CF e P. IVA 07285840968 | REA 1948553 | CCIAA MI 07285840968

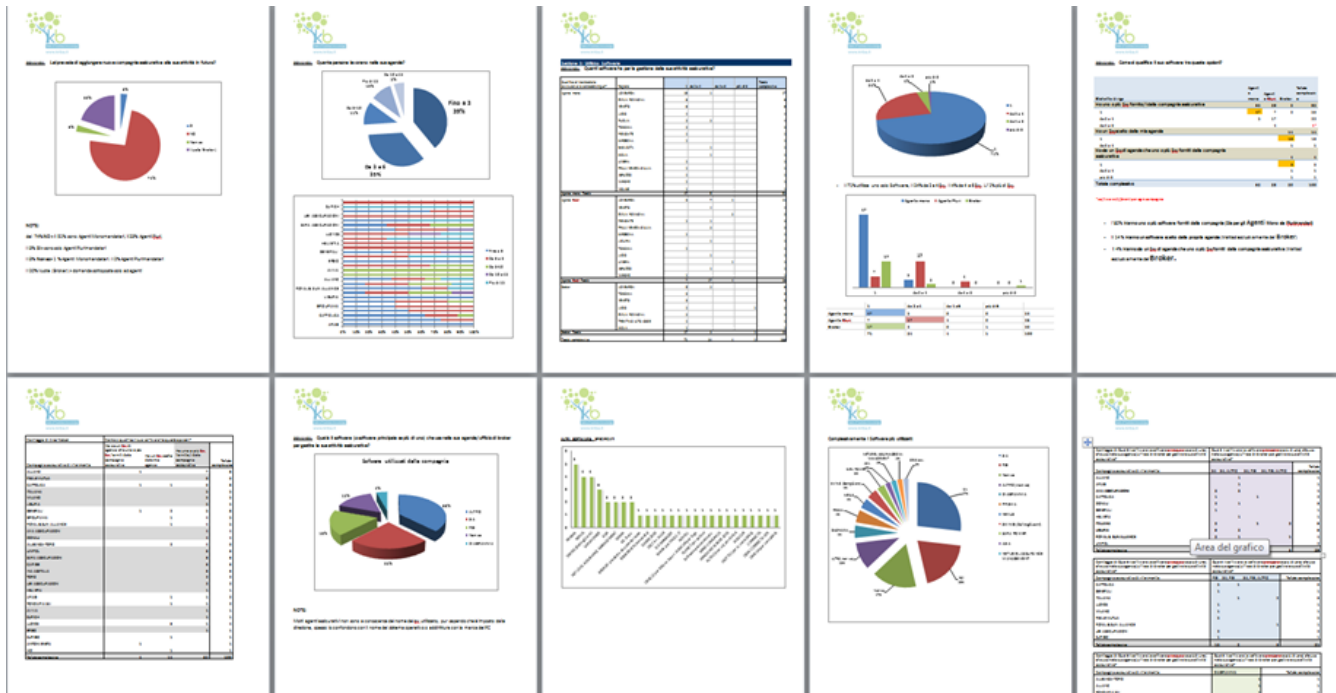


KNOWLEDGE

The Key by Business Intelligence.



ESTRATTO INDAGINE





TEAM LEADER KB KNOWLEDGE SRL

Chiara Milani - cmilani@knba.it

Project Director – 12 years' experience in market research industry. Global coordination and responsibility of web listening.

Chiara Tarlazzi - ctarlazzi@knba.it

Research Director – 10 years' experience in market research industry. Project manager and responsibility of desk research.

Elena Seveso - eseveso@knba.it

Media Monitoring Director – 7 years' experience in market research industry. She co-operate in carrying out various tasks such as checking sources and statistical data, summarize the outstanding information contained in professional articles and studies.

Research and Analyst TEAM - ricerca@knba.it

Senior Data Analysts – 25 years experience in market research industry. Responsibility for data analyses and elaboration.