Acquisizione di nuovi clienti	69,7%
Fidelizzazione del parco clienti	63,4%
Investimenti in risorse umane/formazione	38,0%
Acquisizioni/alleanza	27,3%
Investimenti in infrastrutture	13,6%
Altro	2,4%

SU QUALE BASE STATE IMPRONTANDO LA VOSTRA CRESCITA?

Qualità del servizio/competenze specifiche	60,0%
Politiche commerciali	56,6%
Soluzioni/prodotti	31,7%
Altro	1,5%

QUALI SONO I FATTORI CHE POTREBBERO MIGLIORARE LE VOSTRE PERFORMANCE SUL MERCATO?

	STRATEGIE DA MIGLIORARE	PROBLEMI
Forza commerciale	59,2%	37,0%
Forza tecnica	51,8%	3,7%
Qualità dei servizi di assistenza	55,5%	–
Capacità finanziaria	18,5%	33,3%

QUALI SONO I PUNTI IN CUI È POSSIBILE PREVEDERE MARGINI DI MIGLIORAMENTO O RAPPRESENTANO PUNTI MOLTO CRITICI DELLA VOSTRA ORGANIZZAZIONE?