

MILANO 6 giugno 2018

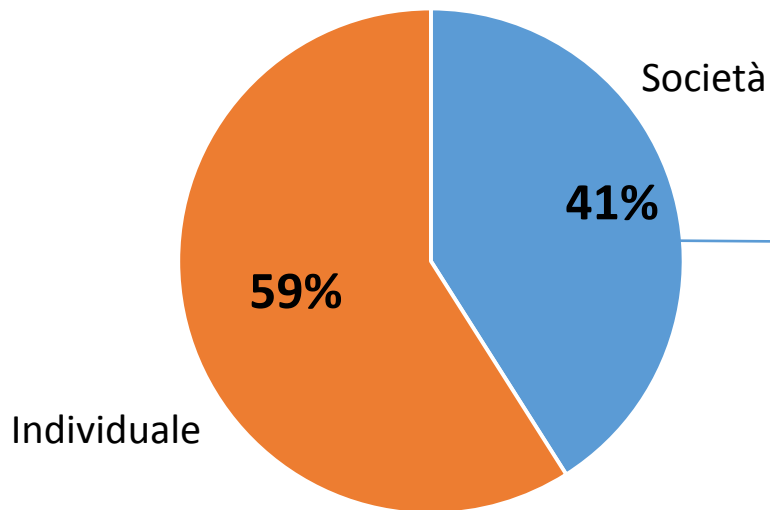


Il rapporto tra mobility broker e società di NLT: aree di confronto e obiettivi di collaborazione

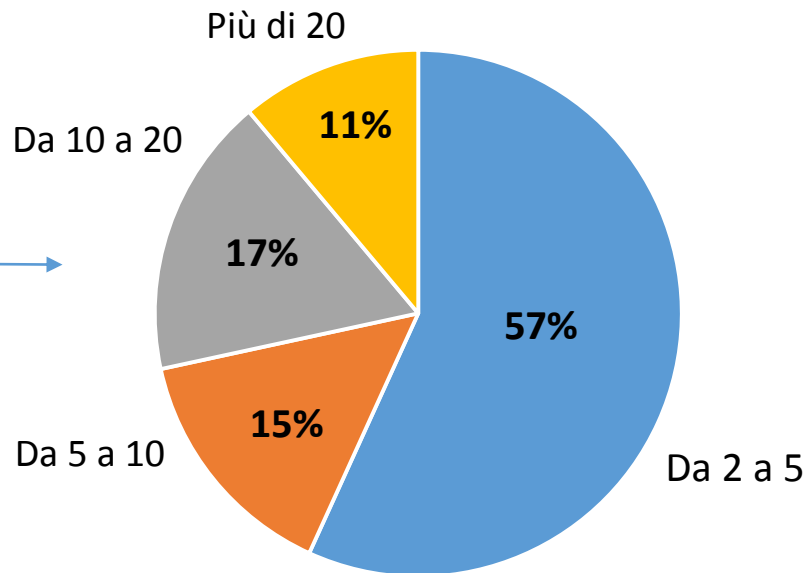
Presentazione dei risultati di un'inchiesta di Econometrica e Arval

Composizione del campione per tipo di impresa e per personale impiegato come broker

Tipo di impresa

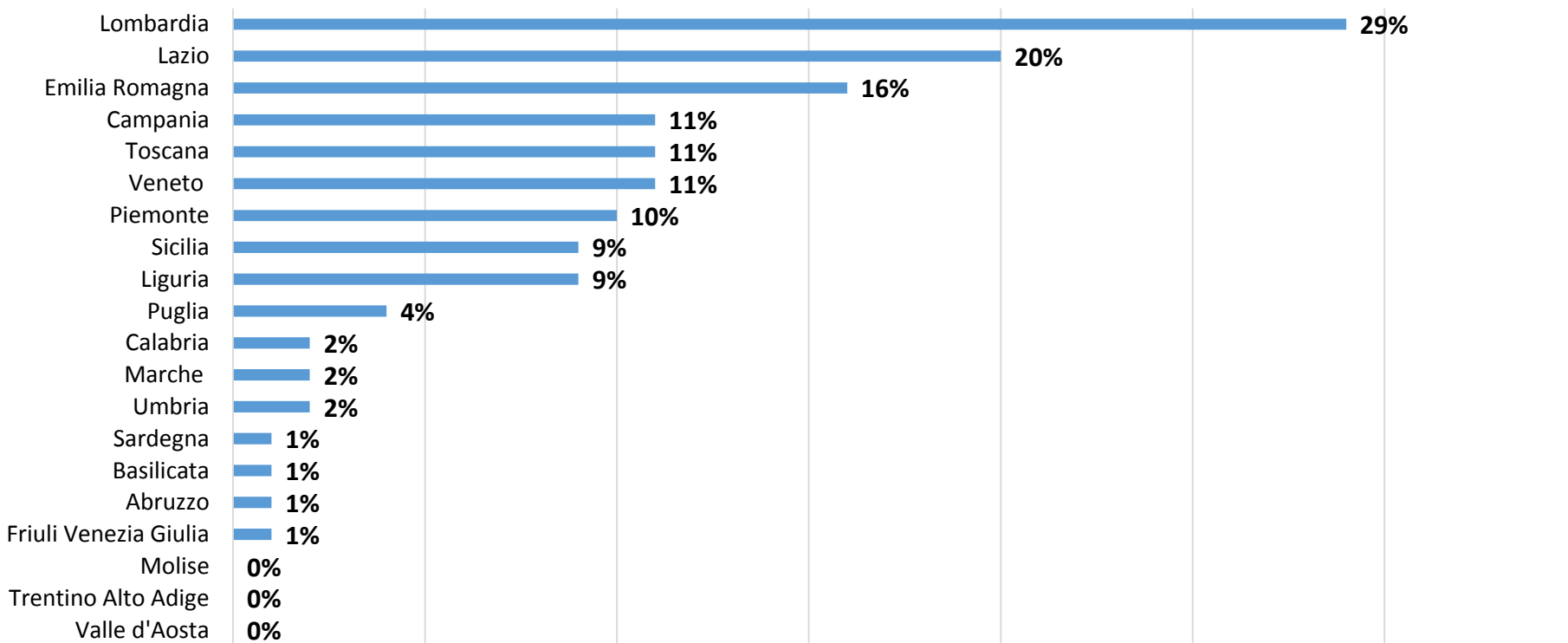


Persone impiegate nella società nel ruolo di broker

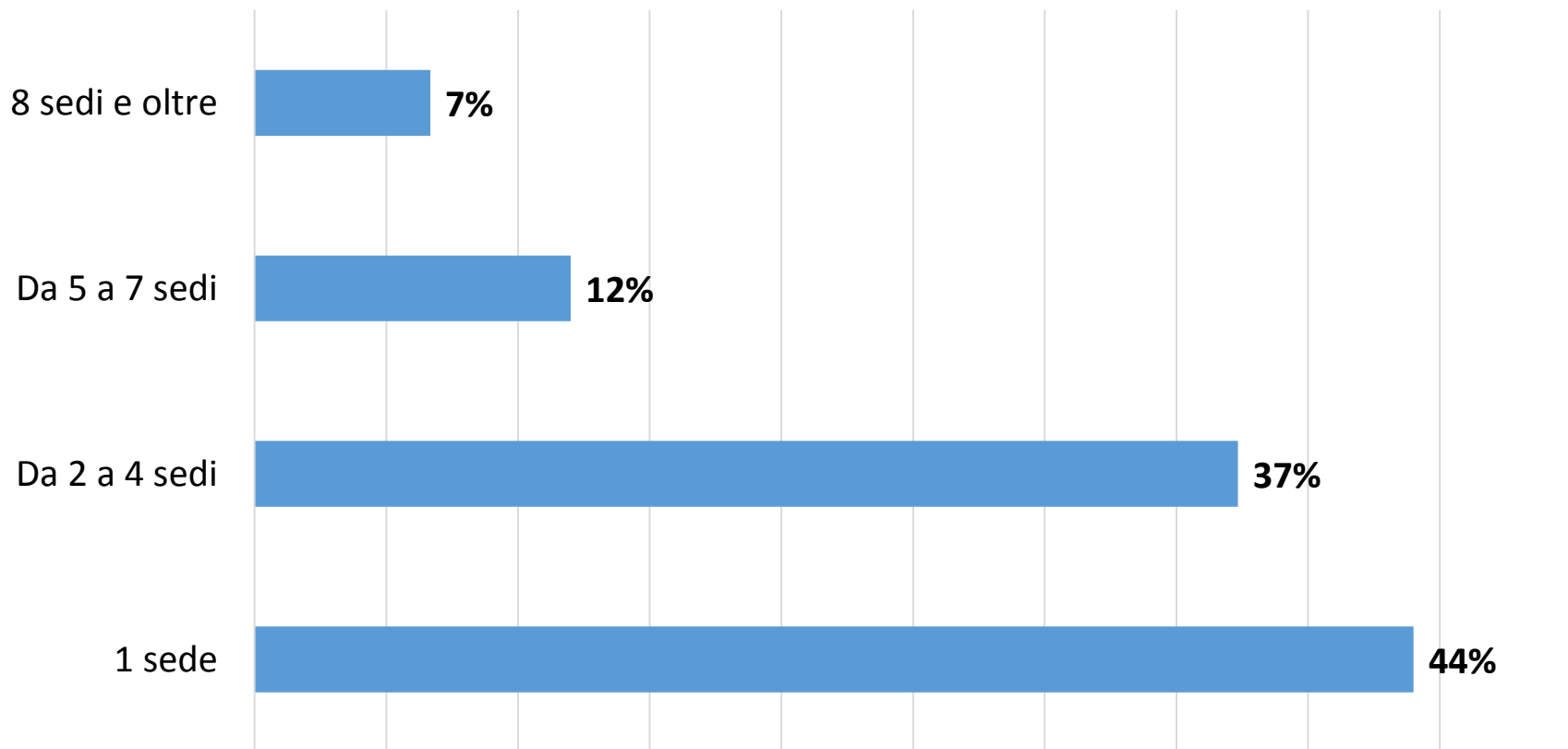


Zone di attività

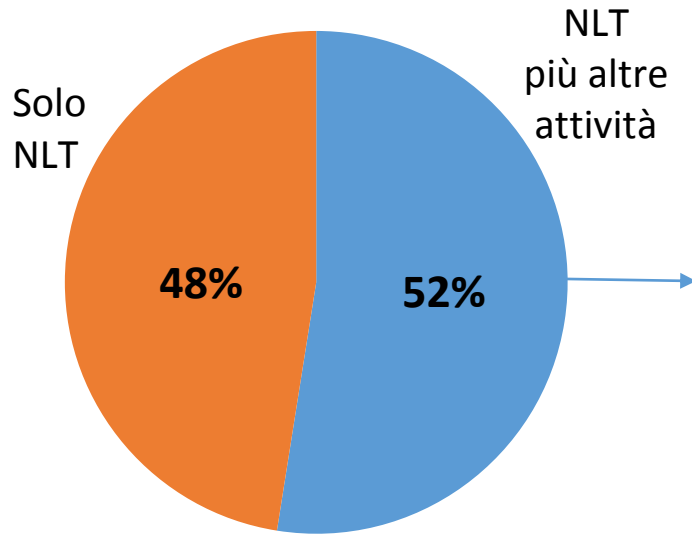
(possibile più di una risposta)



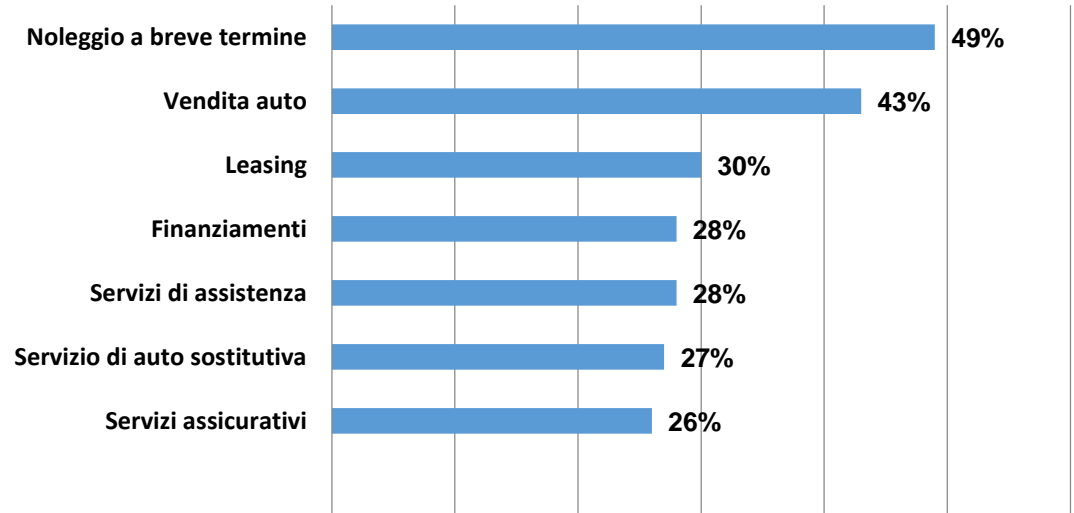
Numero di sedi delle società di brokeraggio



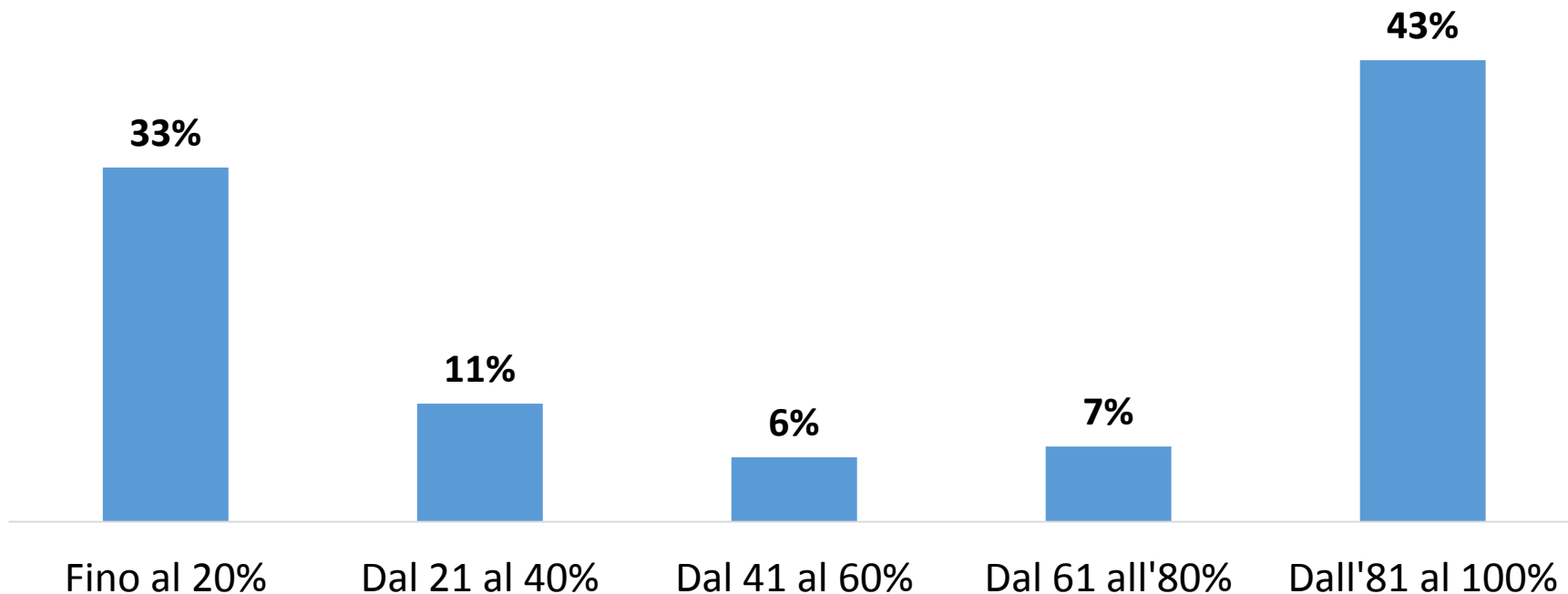
Attività di brokeraggio svolte



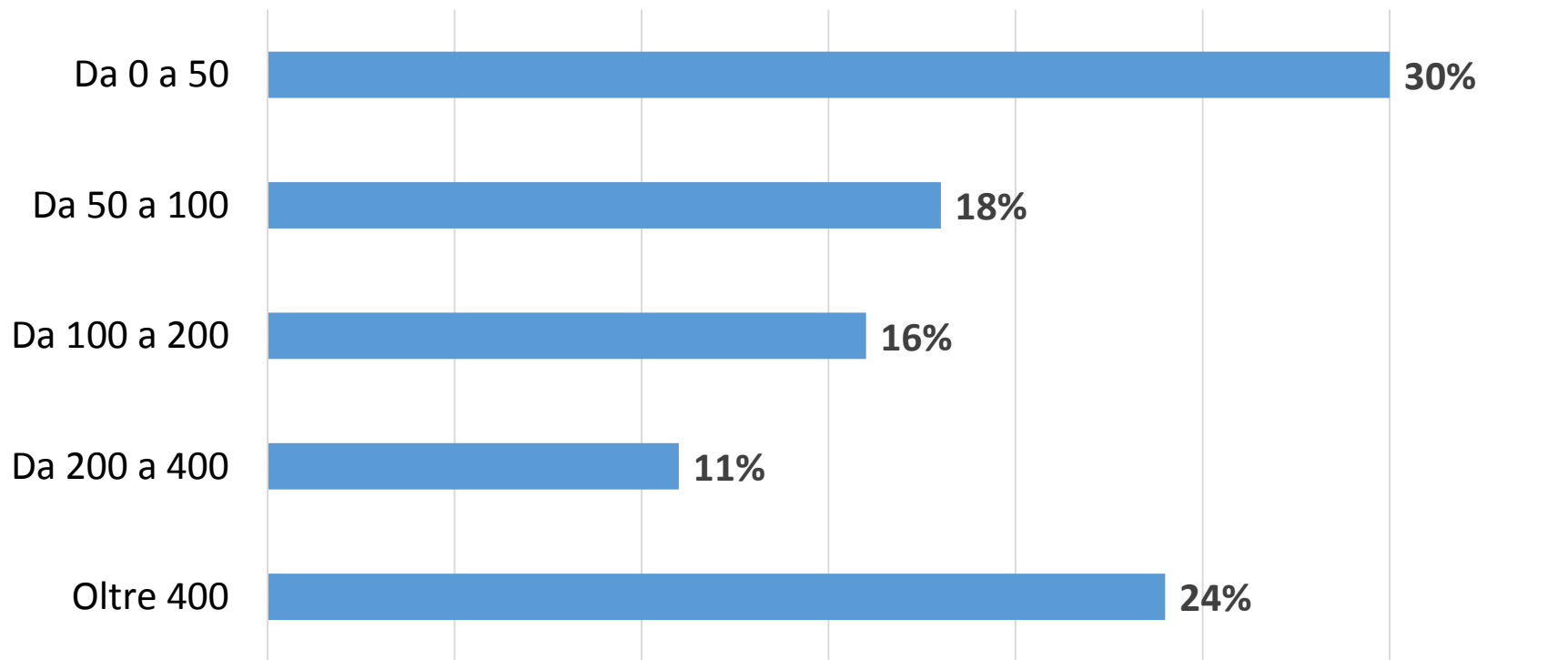
Settori di attività (possibile più di una risposta)



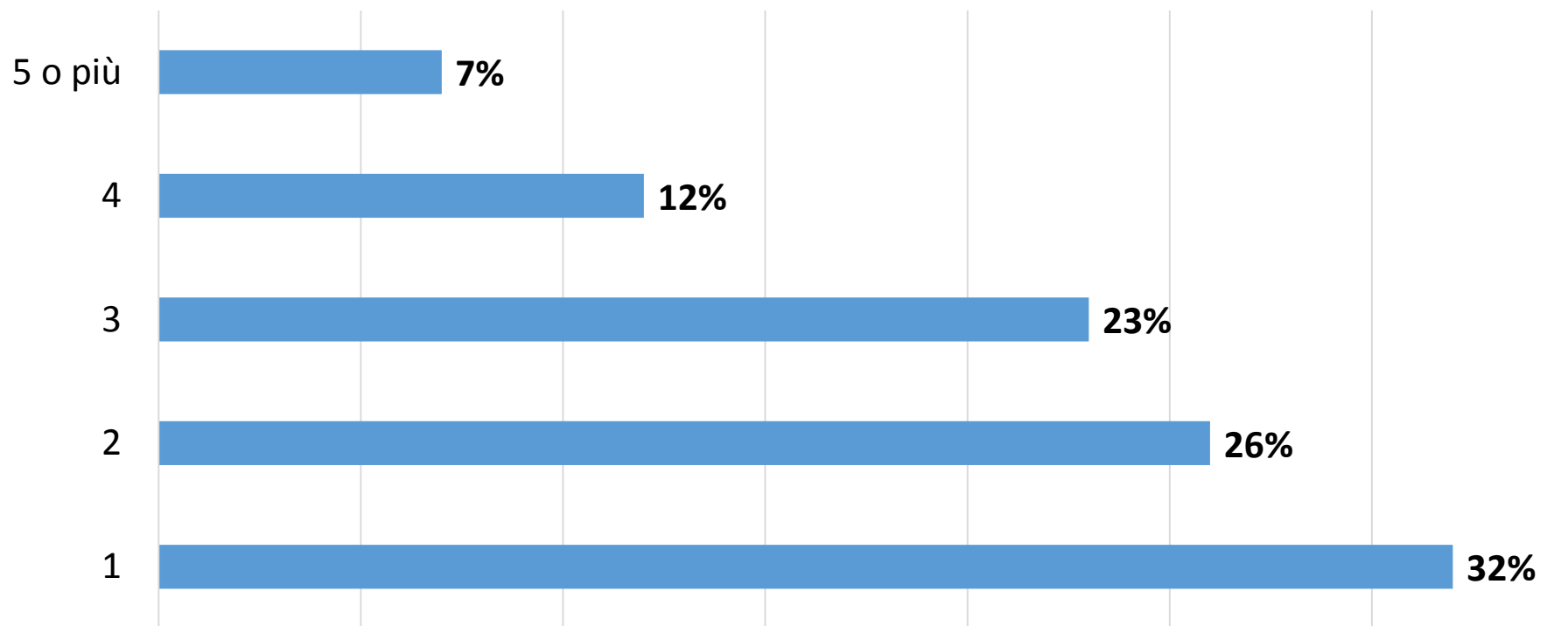
Incidenza percentuale dell'attività di brokeraggio di NLT sul fatturato totale annuo



Volume indicativo medio annuale di contratti di noleggio



Numero medio di società di NLT con cui i broker collaborano

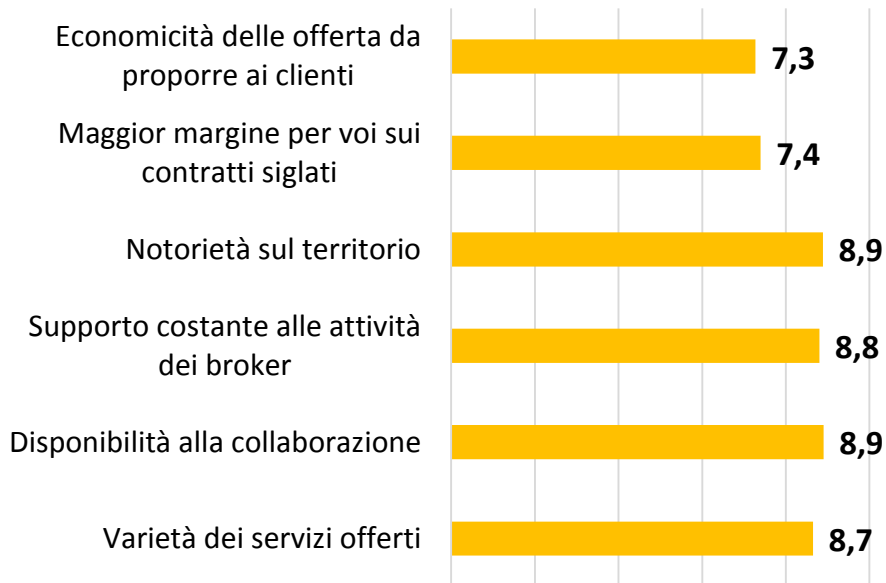


Scelta delle società di NLT da parte dei broker

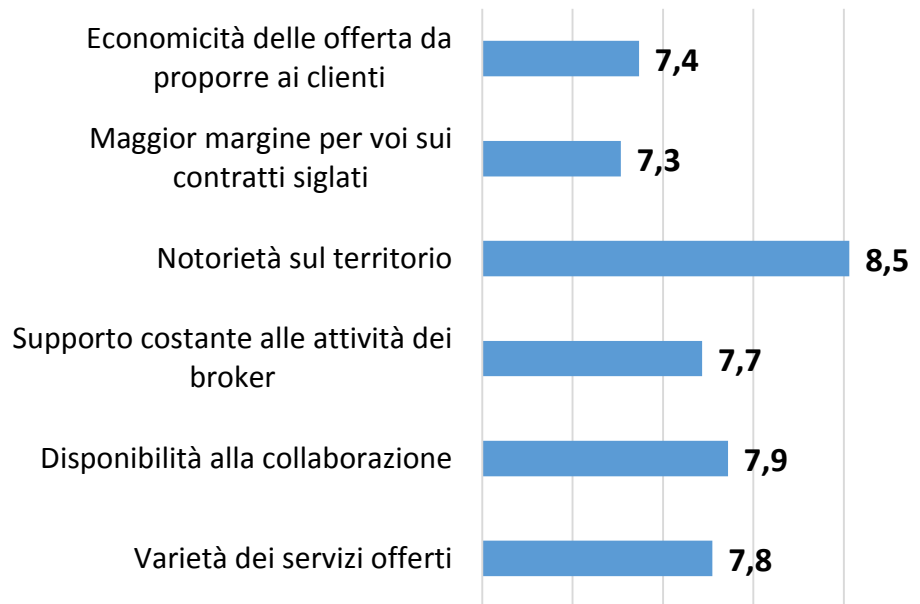
Importanza delle principali caratteristiche delle società di NLT

Valutazioni dei broker (in una scala da 1 a 10)

Broker che collaborano con una sola società di NLT: voto medio

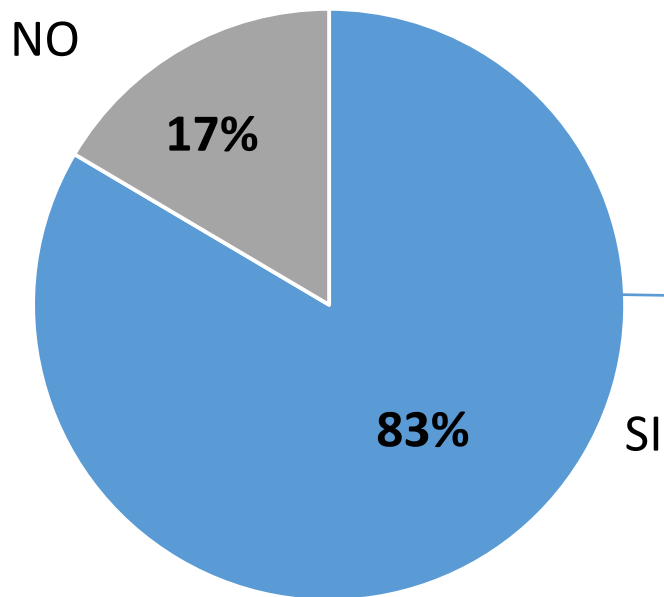


Broker che collaborano con più di una società di NLT: voto medio

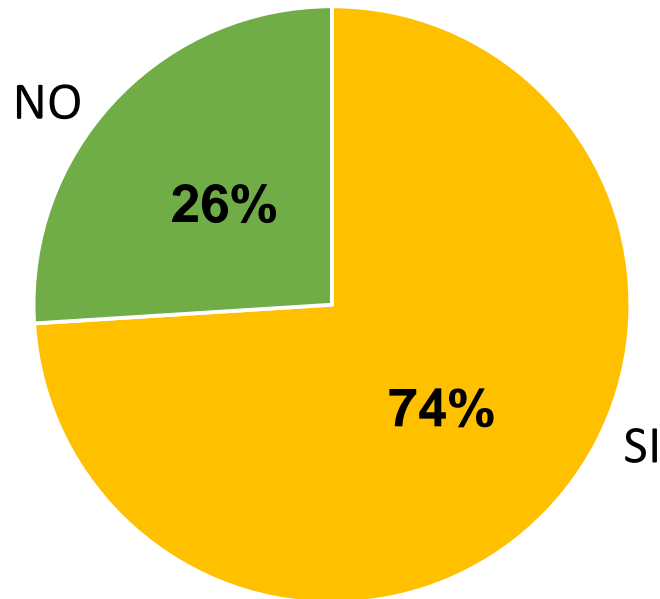


Uso dei social network e relativa soddisfazione

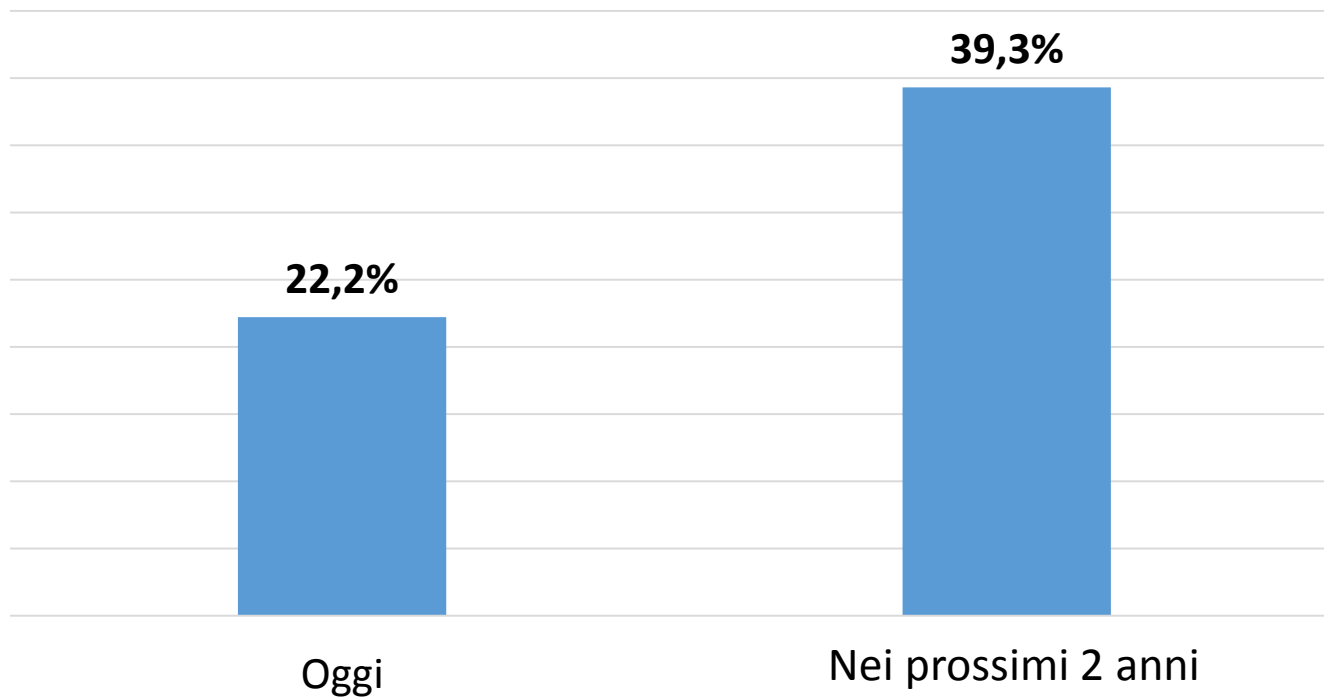
Broker che utilizzano i social
network per promuovere il NLT



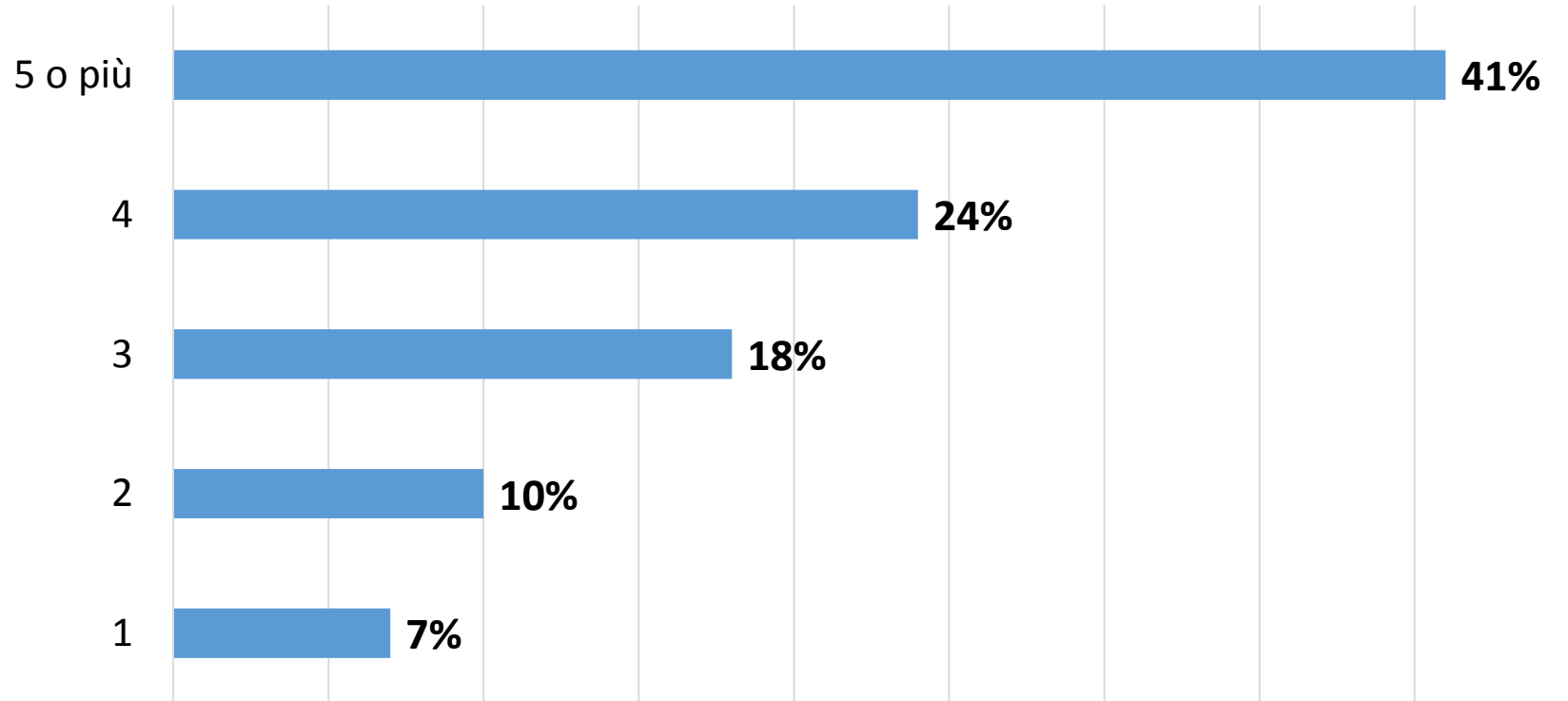
Soddisfazione per l'uso dei social
network



Peso percentuale delle richieste dei privati sul totale delle richieste di NLT, oggi e nei prossimi 2 anni



Anni di attività nel settore di brokeraggio di NLT



Come migliorare la relazione tra broker e società di NLT

TOP 5

1. Più formazione
2. Aggiornamenti più frequenti
3. Maggiore collaborazione
4. Maggiore assistenza commerciale
5. Maggiore varietà di offerta

Come migliorare la relazione tra broker e potenziali clienti

TOP 5

1. Maggiore prossimità sul territorio
2. Maggiore visibilità
3. Maggiore preparazione professionale
4. Tariffe più competitive
5. Offerte trasparenti

Come le società di NLT possono sostenere in maniera efficace le attività commerciali dei broker

TOP 5

1. Meno burocrazia
2. Più strumenti a disposizione dei broker
3. Più promozioni e offerte
4. Più materiali e più eventi
5. Maggiore autonomia