

L'ANALISI HIGH RETURN ENGAGEMENT INSIGHTS È STATA CONDOTTA SU UN CAMPIONE DI 34 PERSONE METTENDO A CONFRONTO:

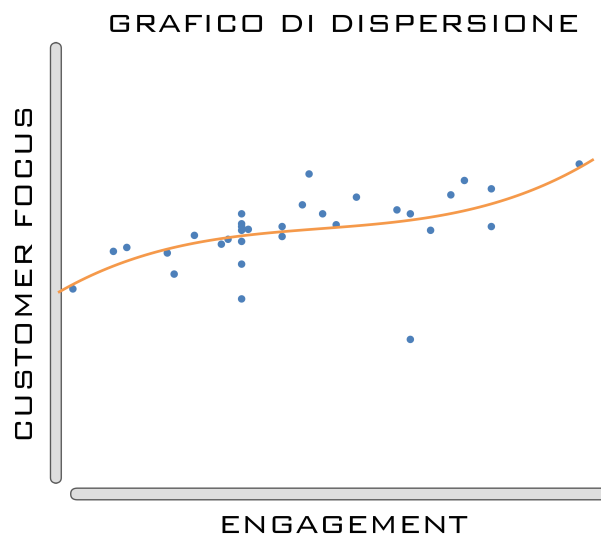
ENGAGEMENT

IL PUNTEGGIO È COMPRESO TRA 70 E 130 E LA MEDIA È 100;

CUSTOMER FOCUS

IL PUNTEGGIO È COMPRESO TRA 70 E 130 E LA MEDIA È 100;

LA RELAZIONE TRA LE DUE VARIABILI È RAPPRESENTATA, NEL GRAFICO A DESTRA, DALLA LINEA ARANCIONE. OGNI PUNTO AZZURRO RAPPRESENTA UNA PERSONA



I DUE BOX SOTTOSTANTI DIVIDONO LA POPOLAZIONE IN DUE FASCE. PER OGNUNA È INDICATA LA DIMENSIONE PIÙ ALTA E PIÙ BASSA. IL SIMBOLO A FIANCO DELLA DIMENSIONE NE INDICA IL LIVELLO:

● DIMENSIONE SUPERIORE A 100

● DIMENSIONE INFERIORE A 100

GRUPPO CON MAGGIOR ENGAGEMENT

DIMENSIONE PIÙ ALTA:

● ESECUZIONE

DIMENSIONE PIÙ BASSA:

● MOTIVAZIONE

GRUPPO CON MINOR ENGAGEMENT

DIMENSIONE PIÙ ALTA:

● ESECUZIONE

DIMENSIONE PIÙ BASSA:

● MOTIVAZIONE

DIMENSIONE CON IL MAGGIOR RITORNO SULL'INVESTIMENTO

1

MOTIVAZIONE

È LA DIMENSIONE CHE, DAL PUNTO DI VISTA STATISTICO, OFFRE IL MAGGIOR RITORNO SULL'INVESTIMENTO SULLA VARIABILE CUSTOMER FOCUS

NON SEMPRE SVILUPPARE ULTERIORMENTE LE DIMENSIONI GIÀ FORTI O LAVORARE ESCLUSIVAMENTE SULL'AREA DI DEBOLEZZA È LA MIGLIORE STRATEGIA PER OTTENERE RISULTATI.

L'APPROCCIO EVIDENCE-BASED DELLA METODOLOGIA HIGH RETURN, TRAMITE L'UTILIZZO DI MODELLI STATISTICI AVANZATI IN GRADO DI PREDIRE LE PERFORMANCE, PERMETTE DI IDENTIFICARE LA DIMENSIONE SU CUI PUNTARE PER OTTENERE IL MASSIMO RITORNO SULL'INVESTIMENTO.

VUOI APPROFONDIRE L'ANALISI ATTRAVERSO LA VERSIONE HR ANALYTICS? SCRIVI A INFO@MGMTLAB.EU