

BD
BUSINESS
DEVELOPMENT
MANAGEMENT

**BUSINESS DEVELOPMENT
PROJECT MANAGEMENT
INNOVATION**

IT | EN | ES | FR | [Rassegna stampa](#) | [Link](#) | [Contatti](#) | [Dati aziendali](#) | [Cerca nel sito](#)

- PROFILO
- TEAM NETWORK
- SERVIZI
- CORE BUSINESS
- PROGETTI
- PRIVACY POLICY
- BIBLIOTECA
- SPECIALE INNOVAZIONE
- NEWS

NEWSLETTER
Per ricevere la nostra newsletter, inserisci il tuo indirizzo email.

AREA RISERVATA
Per accedere alle aree riservate inserisci username e password.
[Registrazione](#)
[Dimenticato la password?](#)
Username:
Password:

ECOSISTEMA DIGITALE
[Linked](#) [flickr](#) [viadeo](#)

18/09/2009
L'ITALIA ATTRAIE PRIVATE EQUITY E M&A
Quali nazioni risulteranno strategiche per le imprese italiane coinvolte in operazioni di M&A e Private Equity, nei prossimi dodici mesi? Quali servizi o azioni fidelizzano meglio il cliente? Sono queste le due principali domande cui si propone di rispondere una indagine condotta dal Centro Studi Finanziari, Giuridici e Social di Editrice Le Fonti.
Il questionario strutturato, distribuito all'alta dirigenza, ha determinato un quadro descrittivo qualitativo e quantitativo dai risultati decisamente interessanti.
I professionisti dimostrano ancora fiducia nell'Italia, come paese su cui puntare nell'immediato. I settori maggiormente coinvolti negli investimenti, sono risultati: alimentare, meccanica di precisione, tessile, moda, lusso, energia e nautica. Per quanto riguarda la parte di comunicazione e marketing, tra i servizi e le azioni volte a fidelizzare il cliente, occupano i primi posti: la Formazione, elemento sempre rilevante, ai fini della personalizzazione, contatto umano e sostanza della conoscenza, i Convegni e i Servizi non Finanziari. Meno considerati gli eventi collettivi dedicati.
Dall'indagine si evince che il Private Equity italiano, nonostante le critiche degli ultimi tempi, è ancora percepito come capace di dare risposte veloci, competenti e affidabili. Buono è anche il grado di comprensione del mondo imprenditoriale oltre che la percezione della specializzazione da parte dei clienti.

[Versione per stampa](#)

Copyright © 2008 - Tutti i diritti riservati Design e Cms TimeMind