

## UN NUOVO MODO DI FARE IMPRESA

Appartenere alla rete THnet significa essere promotori di un nuovo modo di fare impresa, orientato al miglioramento continuo, allo sviluppo di sinergia, nonché alla creazione di valore per i propri clienti.

## DALLA STRATEGIA ALL'AZIONE

Per sviluppare sul territorio questa nuova cultura imprenditoriale, THnet si impegna quotidianamente nella promozione di eccellenza e competitività nonché di una crescita professionale e personale di tutte le imprese ed i professionisti coinvolti.



### Miglioramento continuo

THnet considera il miglioramento continuo degli **Official Partners**, nonché dei processi e dei servizi offerti come condizione imprescindibile del suo operato, da realizzare attraverso:

- principi di trasparenza, efficienza, correttezza e senso di responsabilità come da Manifesto Etico;
- programmi, obiettivi e traguardi che migliorino e sviluppino la crescita delle competenze e del talento professionale della Società e degli Official Partners;
- attenzione costante all'evoluzione di tutte le esigenze degli Official Partners, dei clienti e del mercato in cui si opera.



### Sinergia

Valorizziamo e sosteniamo la sinergia tra le imprese ed i professionisti che operano nel settore immobiliare, quale fonte di grandi opportunità per:

- la crescita del proprio business e della propria professionalità;
- lo sviluppo di progetti/idee attraverso la condivisione di competenze, conoscenze, risorse ed energie;
- l'ampliamento del proprio mercato di riferimento in termini di clienti, fornitori, collaboratori.



### Valore per il cliente

Il cliente è al centro del nostro business ed è per questo che THnet investe in una politica aziendale rivolta alla creazione di valore per tutti coloro che utilizzano i servizi THnet nonché le imprese, i professionisti, i condòmini e più in generale tutti visitatori del web.

Creare valore per il cliente significa:

- investire continuamente in formazione e ricerca;
- migliorare costantemente la qualità dei prodotti e dei servizi offerti;
- fornire un'ampia gamma di soluzioni per lo sviluppo del proprio business;
- promuovere l'incontro tra la domanda e l'offerta del mercato immobiliare per una maggiore soddisfazione di entrambe le controparti;
- essere radicati sul territorio instaurando un rapporto diretto di collaborazione e comunicazione con gli Official Partners e con i clienti.