



Onora il Cliente

*Poiché il cliente ha un bisogno, noi abbiamo un lavoro da fare.
 Poiché il cliente può scegliere, noi dobbiamo essere la scelta migliore.
 Poiché il cliente ha una sensibilità, noi dobbiamo tenerla in considerazione.
 Poiché il cliente ha un'urgenza, noi dobbiamo essere veloci.
 Poiché il cliente è unico, noi dobbiamo essere flessibili.
 Poiché il cliente ha aspettative molto alte, noi dobbiamo eccellere.
 Poiché il cliente è influente, noi abbiamo la speranza di nuovi clienti.
 Grazie al cliente, noi esistiamo.*

Da «SUN TZU, l'arte della Guerra»

**Il profondo cambiamento che stiamo implementando in River:
 Innovazione in ogni Asset della Catena di Valore**

Value Chain

Ogni Attività in River è oggetto di
**Innovazione di Processo e Prodotto per
 trasferire Valore al Mercato**



E proprio nell'attuale contesto, River coglie l'Opportunità di evolvere.

L'obiettivo resta sempre lo stesso, saranno gli strumenti a modificarsi per creare Valore per i clienti

Dal prossimo anno quindi River potrà presentarVi nuovi tools e Engineering di processo in grado di garantirci «Affinità Affettiva» con i nostri Clienti.

Nell'attesa dunque di conoscere le **novità** che **apporteranno Utilità per i nostri Clienti**, vogliamo trasferire la nostra Vicinanza, che assume ancora più **Valore**, in un momento in cui eventi aziendali e momenti di convivialità sono limitati.

River esprimerà la propria gratitudine con un gesto di cortesia per omaggiarVi e ringraziarVi quotidianamente per la Fiducia che continuate ad espriemere.



In modo particolare quest'anno vogliamo trasferire i nostri sentimenti senza incontrarci, sarà più attesa la speranza per un Nuovo Anno sereno e proficuo. Questo Auguriamo a tutti Voi e alle Vostre famiglie. Certi di poter condividere un 2021 con il gioiello più prezioso: **una rinnovata forza interiore**