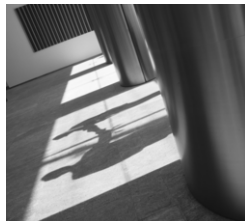




Decide with Confidence

# Du profil du client idéal jusqu'aux prospects les plus intéressants par marché cible

## Analyses de la clientèle



Nos consultants en veille stratégique vous assisteront volontiers pour étudier votre portefeuille clients et en analyser le potentiel.

L'analyse clientèle se déroule en trois étapes :

### 1. Actualisation et affinage du fichier d'adresses

Les adresses erronées ou incomplètes coûtent cher : elles augmentent les frais d'approche des clients (par ex. retours, frais de port ou de call centers) et sont inexploitable pour vos campagnes de marketing direct. Améliorez la qualité de vos données pour optimiser vos mailings et vos campagnes marketing. Cela implique principalement d'épurer vos données. L'ajout du numéro D-U-N-S® de D&B et l'harmonisation avec les données de référence de D&B garantissent l'exactitude de vos adresses. Les entreprises sont identifiées de manière univoque, les doublons détectés et les entreprises inactives qualifiées de « out of business ». Vous obtenez ainsi une liste d'adresses immédiatement exploitables pour vos campagnes de mailing direct.

### 2. Enrichissement de vos adresses par des attributs supplémentaires

Découvrez toutes les possibilités que recèle votre fichier d'adresses existant et optimisez vos données de base pour vos actions marketing à venir. D&B complète vos adresses et rehausse leur valeur marketing en y ajoutant des informations importantes selon une cinquantaine de critères :

- Coordonnées (numéro de téléphone ou adresse email, le cas échéant)
- Nom et nationalité des propriétaires d'entreprise individuelle
- Nom de la société-mère ou de la holding qui chapeaute le groupe au niveau global
- Nombre de sociétés associées en Suisse ou à l'étranger
- Activité, effectif, chiffre d'affaires, capital
- Âge de l'entreprise
- Indice d'importation et d'exportation

### 3. Affinage de vos meilleurs potentiels par marché cible

Nous vous indiquons les prospects potentiels avec lesquels développer votre activité par marché cible. En fonction du profil des clients avec lesquels vous réalisez la plus grande partie de votre chiffre d'affaires, nous sélectionnons des entreprises similaires dans



Decide with Confidence

## Du profil du client idéal jusqu'aux prospects les plus intéressants par marché cible

notre base de données. Nous vous livrons en outre des informations essentielles pour la prospection de votre marché : taux de pénétration sur chaque segment, nombre d'entreprises qui ne font pas encore partie de votre portefeuille client... Grâce à notre service Family Trees, nous vous indiquons également toutes les entreprises affiliées ou associées à vos clients actuels pour vous permettre d'améliorer votre gestion des grands comptes.

N'hésitez pas à demander de plus amples informations sur nos analyses de la clientèle.

Nous répondrons volontiers à vos questions par téléphone au 044 735 61 41 ou par email à [solutions@dnb.ch](mailto:solutions@dnb.ch).