



Decide with Confidence

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

Analyses de partenaires commerciaux

ANALYSE DES PARTENAIRES COMMERCIAUX

Analyse des données de base enrichies et
identification des potentiels d'optimisation

Le processus d'analyse des partenaires commerciaux se déroule en 4 étapes.

- Pour les fournisseurs, nous menons une analyse des dépenses.
- Pour les clients, nous réalisons une analyse de la clientèle.
- En outre, nous procédons à une analyse de votre bilan commercial pour déterminer si certains de vos clients sont également des fournisseurs.
- L'analyse qualitative des données vous montre enfin l'hétérogénéité de la qualité de données provenant de sources différentes.
- Au cours d'un atelier, nos consultants en veille stratégique présentent les résultats de leur analyse et vous présentent les données détaillées et les listes prioritaires, pour que vous puissiez mettre en œuvre les mesures préconisées dans les plus brefs délais.

N'hésitez pas à demander de plus amples informations sur nos analyses des partenaires commerciaux.

Nous répondrons volontiers à vos questions par téléphone au 044 735 61 41 ou par email à solutions@dnb.ch.