

Cartographie de comptes et qualification de bases de données

IDENTIFIER LES CIRCUITS DE DECISION POUR MIEUX CIBLER VOS ACTIONS



Une offre pour les Editeurs, Intégrateurs, Distributeurs, Web Agencies, SSII

La **cartographie** s'attache à comprendre l'organisation des clients et à identifier précisément le rôle de chaque individu important (décideur, prescripteur, négociateur,...) pour les projets d'investissements.

La **qualification** des données est la première étape de tout les process de data mining et de travail d'analyse sur une base de données. Les données clients sont enrichies en informations permettant une qualification selon l'adresse, la CSP, les comportements, etc, afin de cibler au mieux vos actions commerciales et marketing.

Les structures de grands comptes évoluant très rapidement, l'acquisition de bases de données auprès des fournisseurs habituels (Chambres de Commerce et d'Industrie, ...) ne garantit plus la qualification nominative / fonction / mail.

La qualité de ces étapes permet d'améliorer la connaissance client et sert de support à la segmentation, préalable à tout ciblage de message.

Les bénéfices de l'externalisation de la qualification de bases de données

Maîtrise des coûts et gains de temps

En confiant votre externalisation à ALTERMARKET vous obtenez des données fiables tout en bénéficiant d'une réduction de coûts et d'un gain de temps significatifs.

Limitation de prise de risques

L'externalisation des services permet de limiter les prises de risques financiers est de s'affranchir des contraintes sociales dues à l'embauche de salariés.

Des résultats objectifs

Votre interlocuteur ALTERMARKET est extérieur à votre entreprise. A ce titre, il bénéficie d'une totale impartialité. Vos cibles lui répondront donc d'autant plus aisément.

La qualification de vos bases selon ALTERMARKET

Vous souhaitez adresser un grand compte pour positionner votre offre ? ALTERMARKET caractérise pour vous le circuit décisionnel de vos comptes (fonctionnels et achats).

Une expertise rompue et reconnue

Les téléopérateurs ALTERMARKET bénéficient d'expériences probantes en réalisation d'études et d'enquêtes dans le domaine du commerce et du marketing.

ALTERMARKET vous propose une démarche articulée comme suit :

- Préparation de la base.
- Appels téléphoniques.
- Prospection.
- Recherche d'informations multi-canal.
- Qualification des bases.
- Restitution.

Bénéficiez d'un R.O.I durable

- ALTERMARKET met en place des outils de mesure des résultats avec des KPI ad-hoc (Key Performance Indicators).
- Grâce à un reporting régulier, vous suivez l'évolution de votre cote de popularité en interne comme en externe.
- Nous vous remettons, au terme de chaque opération une analyse et une synthèse de nos actions.

A RETENIR

- Interlocuteur unique et dédié
- Gains de temps
- Veille sur les réseaux sociaux
- Réduction de vos coûts propres
- Méthodologie de prospection
- Cartographie et maillage de comptes

CARACTERISTIQUES DES PRESTATIONS

ALTERMARKET prend charge toutes les étapes de qualification ou validation de contacts et, grâce à une méthodologie de prospection éprouvée (simulation d'enquête, invitation à des événements, ...), obtient rapidement des informations précises malgré les barrages toujours plus nombreux.

Cette méthodologie de prospection repose sur l'établissement d'une cartographie de comptes - La complexité des organisations et des circuits de décisions rend indispensable une connaissance précise et à jour de votre réseau d'interlocuteurs potentiels.

- Description précise des structures hiérarchiques et transverses des Grands Comptes (Holding, filiales, régions, entités transverses, ...).
- Identification des décideurs par fonction mais aussi par projets (fonctions transverses).
- Description des circuits de validation au sein du donneur d'ordre et du processus administratif jusqu'à la commande.
- Approfondissement du maillage pour les directions stratégiques (Direction des Achats, ...).

ALTERMARKET a développé un savoir-faire reconnu sur la technique de **maillage des comptes** grâce à une :

- Identification site par site, division par division de vos interlocuteurs à potentiel, concernés par les problématiques de votre métier.
- Organisation hiérarchique de ces interlocuteurs (autonomie d'achat, décideur technique).
- Leurs coordonnées complètes (civilité, nom, prénom, adresse mail et SDA si possible).

Cette cartographie et qualification de bases s'accompagne de tout un travail de regroupement de données issues des réseaux sociaux professionnels que nous maîtrisons au travers nos activités de Community Management.

TARIFICATION

- **Qualification de bases de données** : sur devis, à partir de 1 euro/jour et par contact qualifié ^(*).
- **Cartographie de comptes** : sur devis, à partir de 180 euro/jour pour 100 décideurs identifiés ^(*).

(*) Ces tarifs s'entendent H.T.

CONTACT

Nos offres de services professionnels vous assurent une performance et une opérabilité maximales. ALTERMARKET est à votre écoute pour vous donner des conseils et des réponses à vos questions sur :

<http://www.altermarket.net/nous-contacter.html> ou par téléphone au + 33 (0)1 76 78 36 54.