

2018

Data Delivery - Data Quality - Data Services



SmartData for Lead: la promesse



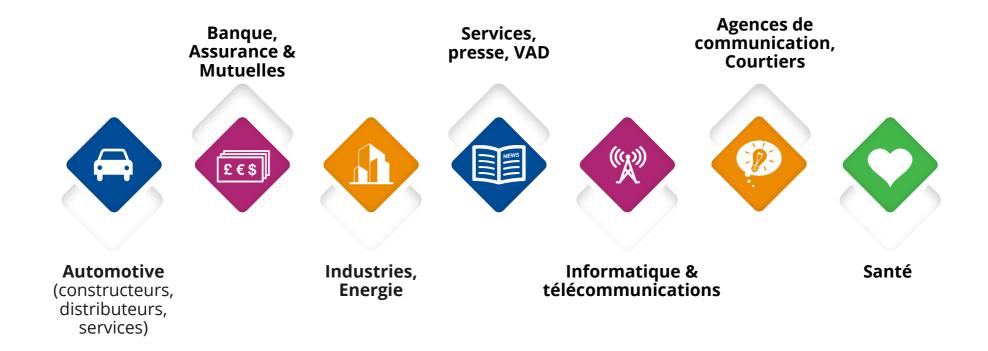


Une offre centrée sur la production et distribution de données avec des services et technologie orientés conquête et connaissance des clients

Propriétaire d'un référentiel de Vente de données Mises à jour de bases de données exhaustives et qualifiées sur Etudes de potentiel et de données, enrichissement en toutes les entreprises françaises parts de marché, scoring informations complémentaires **Production Prospection Fidélisation** Distribution Multicanal Commercialisation de données Gestion de et de services de traitement de campagnes de données marketing direct à travers des services web multicanal



Data BtoB & Marketing Services, les marchés couverts





L'offre

Data Delivery
Data Quality
Data Services



3 piliers d'excellence



Données

Production et rediffusion de données qualifiées sur toutes les Entreprises Françaises

Contacts multicanal



Services

Traitement de données Etudes

Gestion de campagnes de Marketing Direct multicanal



Technologies

Accès à l'information, sélection et distribution de données

Portail web de services



Données, focus référentiel B2B



Base SIRENE+ (INSEE)
Soit 7.000.000 adresses
postales,
géolocalisées (XY, IRIS, Canton)
avec +2.700.000 de téléphones
et
100% SIRET, NAF, Effectifs, etc.

Qualifiée (CA, RN, risque de défaillance, capital social, groupe d'appartenance,...), procédures collectives (RJLJ...), site web Info financières LaMég@BaseB2B, 5.000.000 d'emails (nominatifs Socle et points & génériques) Coproduction de contact **Flottes Automobiles B2B**. +1.500.000 de parcs pour Individus 6.900.000 de véhicules ATACAAA



Nominative avec +650.000 dirigeants opérationnels et 4.000.000 de statutaires ; 38.000 élus territoriaux



Données, focus référentiel **Santé**, France

Socle et points

de contact

Individus



Base OneKey

Soit 165.000 cabinets; 21.000 pharmacies, 75.000 établissements de soins, adresses postales, géolocalisées (XY, IRIS, Canton)

Qualifiée mode d'exercice, spécialités principales et secondaires (diplômes et compétences), date de naissance et/ou année de thèse



. .

Nominative
Soit 227.000 médecins
libéraux et hospitaliers, 47.000
pharmaciens
37.600 chirurgiens dentistes et
orthodontistes, 155.000
cadres administratifs,
médicaux, paramédicaux ou
non cadres hospitaliers,
399.000 paramédicaux







Traitement de la **donnée** : **qualité**, fiabilité, complétude compréhension et projection





data

Nettoyage de bases de données : qualification, standardisation, fiabilisation, nettoyage, RNVP, déduplication, débloublonnage, Sirétisation / Rappro OneKey



update

Enrichissement / mise à jour de données qualifiantes et descriptives, opérationnelles (points de contacts, individus) ; suivi des transferts et déménagements ; score de défaillance, groupe d'appartenance ; suivi des mouvements ; alertes



know

Connaissance client & optimisation des actions
Audit de bases de données, analyses descriptives, scoring
prédictifs, ciblage, profilage et datamining, analyses

multidimensionnelles



Usages des référentiels BtoB et commercialisation



Equipes métiers dédiées, conseils en amont et en aval pour l'intégration et l'exploitation des données

Normalisation postale, dédoublonnage, déduplication, sirénage & siretisation, identification entreprises actives / inactives





Hébergement, paramétrage de chaînes de traitement de données par client

Pilotage de campagnes multicanal, suivi de la performance

cubes d'analyse et de reporting



Accompagnement technique, suivi & mise en œuvre

Audit de bases de données, rapport et mesures correctives

se en œuvre gestion au syst

Déploiement de solutions web avec gestion de flux de données adaptés au système d'information du client

Ciblage, segmentation, définition de populations à hauts potentiels

Business intelligence,



Flux de mises à jour et d'enrichissement pour le maintien de la qualité des bases de données clients



Technologies : une suite applicative pour chercher, qualifier, corriger, conquérir et fidéliser







... accessible depuis un portail de services web







Les outils de traitement de données





Plateforme d'échange de données sécurisée couplée à un puissant outil de workflow pour **fiabiliser** (automates, traitement batch) les données clients en mode curatif et/ou préventif: RNVP, rapprochement SIRENE (sirétisation) / OneKey, dédoublonnage, enrichissements, etc.





Solution de Data Quality Management dédiée à la fiabilisation des référentiels clients par l'identification, **validation** et réconciliation des doublons clients dans un environnement sécurisé.



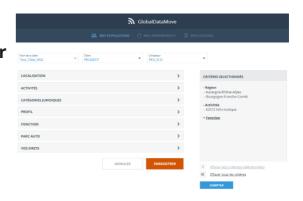


Les outils de traitement de données





Solution de **distribution de mises à jour** de données **automatisée** avec paramétrage de gestion des flux, périmètre d'information, fréquences et modalités





L'annuaire d'information online

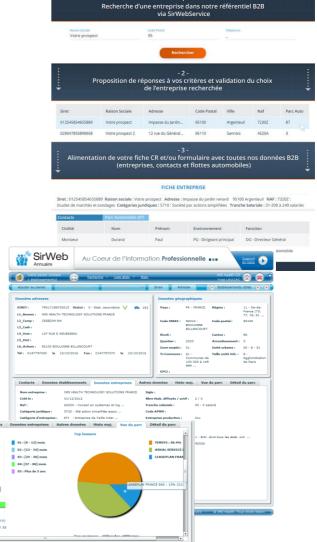




Protocole d'échange de données en **temps réel** pour connecter les systèmes d'information clients et bases de référence et **qualifier** les CRM, ERP ou formulaires web avec des informations fiables et opérationnelles



Module de recherche pour **identifier** tous les établissements composant le tissu économique français visualiser les éléments qualifiants et descriptifs (yc. leur parc de véhicules), les cadres et dirigeants opérationnels, imprimer et/ou télécharger des fiches synthétiques pour une exploitation immédiate.





Les statistiques dynamiques online





Solution stratégique, tactique et opérationnelle 100% web, permettant d'augmenter vos revenus et profits par la mise en place de vues détaillées sur vos clients, prospects, concurrents... Une solution agile pour la visualisation de rapports d'analyse dynamique en temps réel et une plus grande compréhension de vos marchés cibles.



Quelques cas d'usages:







Plongez dans les différentes dimensions de la base SIRENE de l'INSEE valorisée par SmartData for Lead, pour mesurer finement les potentiels de vos différentes cibles marketing et commerciales et identifier les qualifications discriminantes de vos prospects.

Découvrez les caractéristiques des flottes de véhicules par genre, type de financement, ancienneté, marques etc. ainsi que des entreprises détentrices et affinez au niveau le plus fin votre compréhension de vos marchés cibles.

Positionnez vos clients sur le marché global, pour mettre en évidence les segments porteurs à hauts potentiels (NAF par effectif, CJ etc.) selon les taux de pénétration observés et les volumes de développement disponibles!



Les outils de conquête



Outils de comptages dynamiques et complets, définissez vos cibles en quelques clics (+35 critères : NAF, CJ, effectifs, filtres SIREN, IRIS, emails, etc.), et générez les **fichiers d'adresses** sélectionnées pour nourrir des campagnes multicanal (postal, téléphone, fax et email)



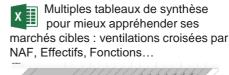
Accès exclusif au référentiel BtoB le plus complet du marché, issu de la synthèse de la base SIRENE de l'INSEE et des bases Entreprises & Dirigeants de SmartData for Lead : +7.000.000 d'adresses, 2.700.000 de tél et 5.000.000 de contacts opérationnels et statutaires, +1.500.000 de parcs automobiles et 6.900.000 de véhicules



En co-production avec Agence MD : **5.000.000** @ BtoB issus de la **mutualisation** d'une vingtaine de bases @ partenaires et propriétaires, sirétisées et enrichies par SmartData for Lead



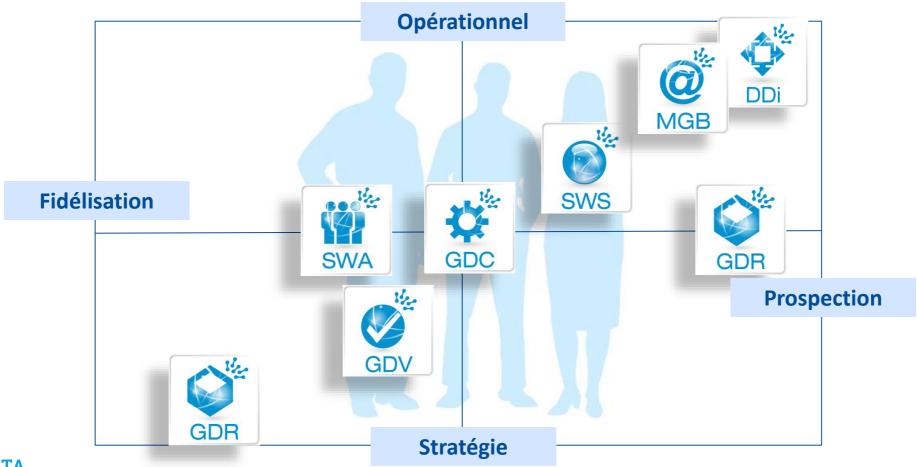








Conjugaison des solutions On et Off-line : la combinaison gagnante









T: +33(0)1 73 20 40 00 info@smartdataforlead.com www.smartdataforlead.com

LA DATA AU SERVICE DE VOTRE ACTION COMMERCIALE