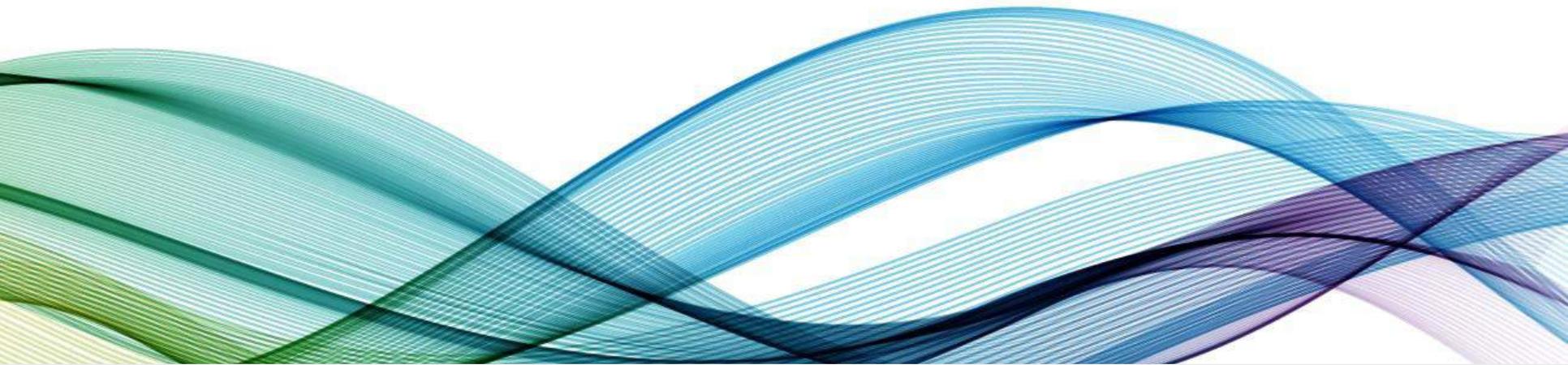




QuintilesIMS™

# QuintilesIMS | Communication Directe

Juin 2017



# QuintilesIMS | CD : la promesse



# QuintilesIMS | CD : Une offre “Data-Centric B2B” dédiée **conquête & connaissance client**

Identification

Prospection

Réseaux

Fidélisation

Multicanal

# QuintilesIMS | CD : nos marchés de prédilection



L'information  
marketing au  
service de  
l'action  
commerciale



**Industrie Pharmaceutique, Parapharmacie et  
medical devices**

---



**Automotive (constructeurs, distributeurs, services)**

---



**Banque, Assurance & Mutuelles**

---



**Industrie agroalimentaire, Energie**

---



**Services, Presse, VAD**

---



**Informatique & télécommunications**

**L'offre**

**data quality – data services – data delivery**

# QuintilesIMS | CD : Data Provider

## Domaines d'excellence



### Data Delivery

Production et rediffusion de **données qualifiées** sur les **professionnels** ; contacts **multicanal** (postal, tél, fax et email).



### Data Quality

Prestations informatiques  
fiabilisation, nettoyage,  
RNVP, déduplication,  
qualification, maj.,  
enrichissement (SIRET,  
RPPS, XY, etc.).

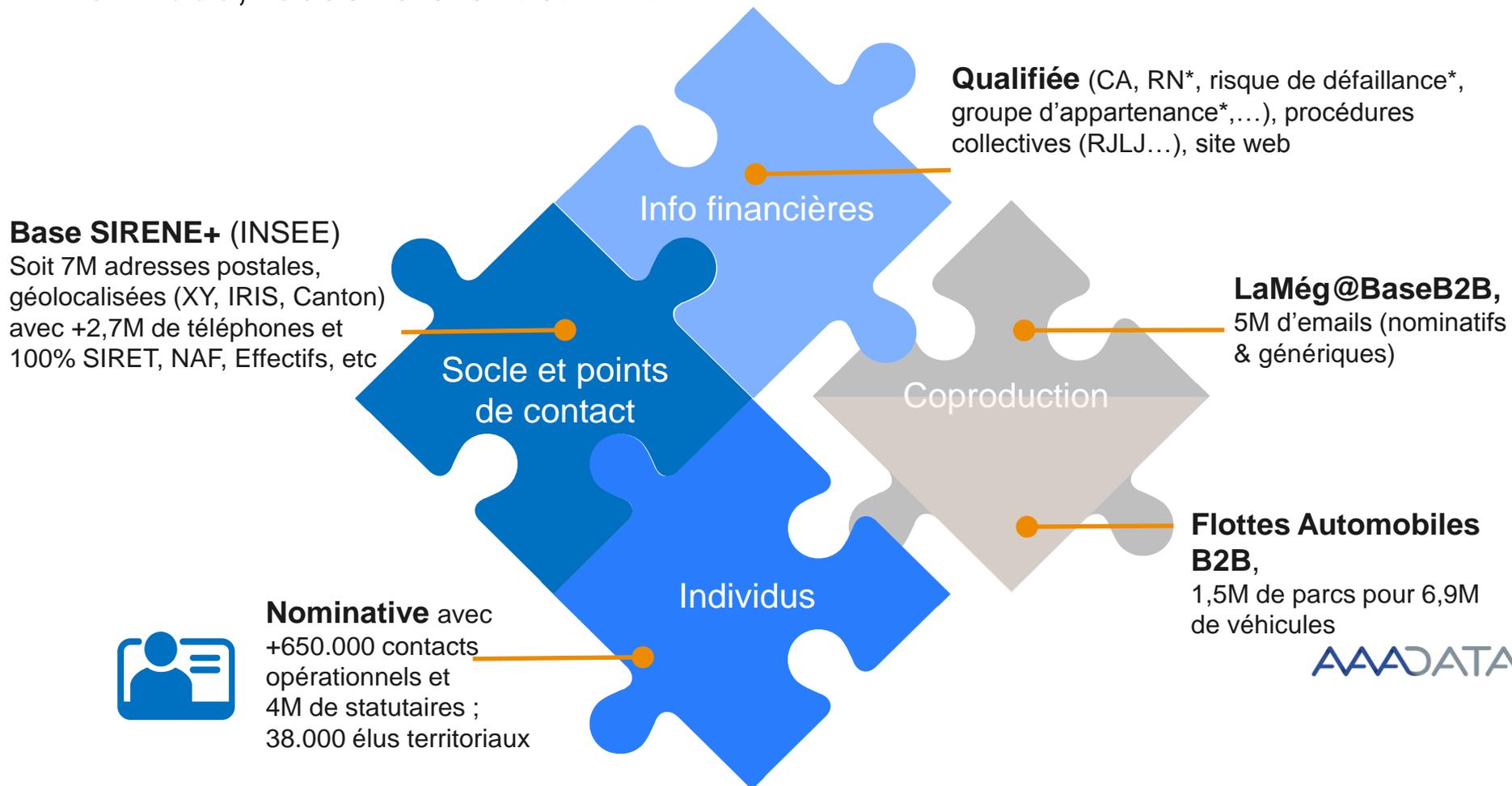


### Data Services

Etudes (descriptives &  
prédictives), campagnes  
multicanal, services web  
(batch et temps réel)

# QuintilesIMS | CD : Data Provider

## Données, focus référentiel B2B



AAAATA

# QuintilesIMS | CD : Data Provider

## Données, focus référentiel Santé, France



### Base OneKey

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

Socle et points de contact

Info métiers

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

Références

**Identifiants officiels,**  
ADELI-RPPS ;  
SIRET-FINESS-CIP PHARMA

### 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

Individus



# QuintilesIMS | CD : Data Provider



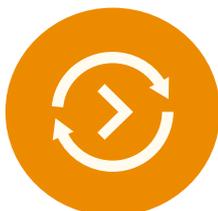
Traitement de la **donnée** : **qualité**, fiabilité, complétude et projection



**data**

**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



# QuintilesIMS | CD : Data Provider

Accompagnement & mise en œuvre : solutions et campagnes multicanal



Ciblage, segmentation, définition de populations à hauts potentiels



Bi, construction de cubes d'analyse et reporting pour comprendre et suivre les marchés et territoires



Pilotage de campagnes multicanal ; suivis de la performance



Audit de bases de données ; paramétrage des chaînes de traitement de données par client



Déploiement de solutions web et flux de données adaptés aux contextes clients



Equipes dédiées, disponibles ; accompagnement dans la durée...

## La mise en oeuvre

### data quality – data services – data delivery

Mix Service Bureau et services-web,

**Une équipe projet**, pour un accompagnement et une contextualisation des traitements

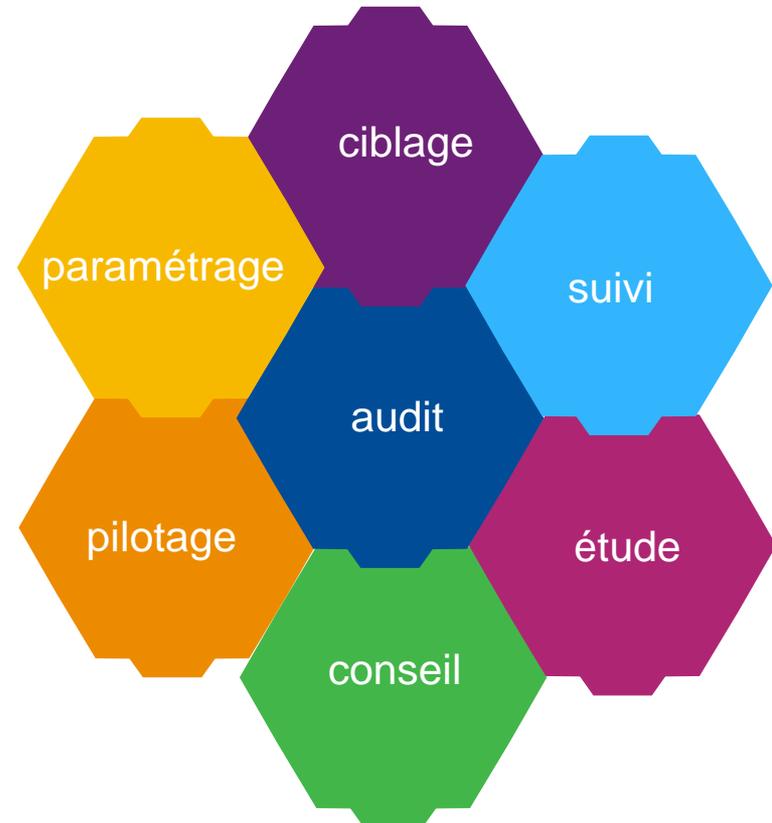
**Un portail de services**, pour toujours plus d'autonomie et d'interaction « on demand »



# Mix Service Bureau et services-web

Une **équipe projet**, pour un accompagnement et contextualisation des traitements

-  Paramétrage des chaînes de traitements selon les enjeux et contextes client
-  Ciblage et plan fichiers sur mesure
-  Pilotage des opérations et suivis de campagnes multicanal
-  Audit bases de données
-  Suivi de campagnes, analyses de performances
-  Conseil et accompagnement dans la durée
-  Etude, profilage descriptif scoring prédictif





# Mix Service Bureau et services-web

Une **suite applicative** pour comprendre, fidéliser et conquérir

L'information marketing B to B  
au service de l'action commerciale



GDR, analyser



SWA, identifier



SWS, qualifier



GDV, valider



GDC, fiabiliser



MGB, prospecter



DDi, cibler

Compréhension  
& visualisation

Connaissance

Fidélisation

Conquête

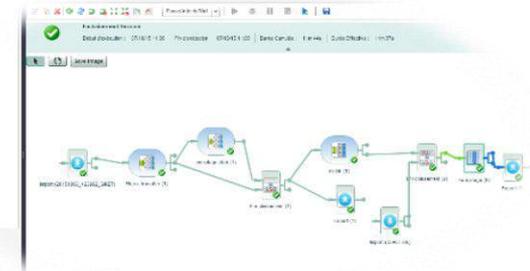


# Mix Service Bureau et services-web

Une suite applicative pour comprendre, fidéliser et conquérir



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.

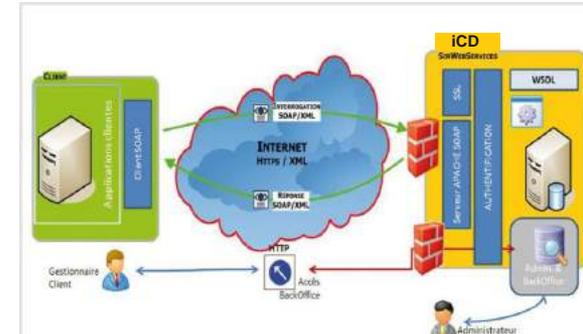


# Mix Service Bureau et services-web

Une suite applicative pour comprendre, fidéliser et conquérir



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.





# Mix Service Bureau et services-web

Une suite applicative pour comprendre, fidéliser et conquérir



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 Qi |CD, 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 !



# Mix Service Bureau et services-web

## Une suite applicative pour comprendre, fidéliser et conquérir



Accès exclusif au référentiel B2B le plus complet du marché. Synthèse optimale de la base SIRENE de l'INSEE valorisée et des bases Entreprises & Dirigeants de Qi | CD : **7M** d'adresses, 2,7M tél et 5M de contacts opérationnels et statutaires ; 1,2M parcs et 6M de véhicules



**5M @ B2B** issus de la **mutualisation** d'une vingtaine de bases partenaires, propriétaires de bdd : véricistes, éditeurs on et off line, organisateurs de salons, producteurs de données Marketing Direct... valorisées par Qi | CD

Activez ces 2 référentiels à travers des **outils de comptages dynamiques et complets**, définissez vos **cibles** en quelques clics (+35 critères : NAF, CJ, Effectifs..., filtres SIREN, IRIS, emails...), et générez les **fichiers d'adresses** sélectionnées, pour nourrir vos **campagnes multicanal** (postal, téléphone, fax et email)

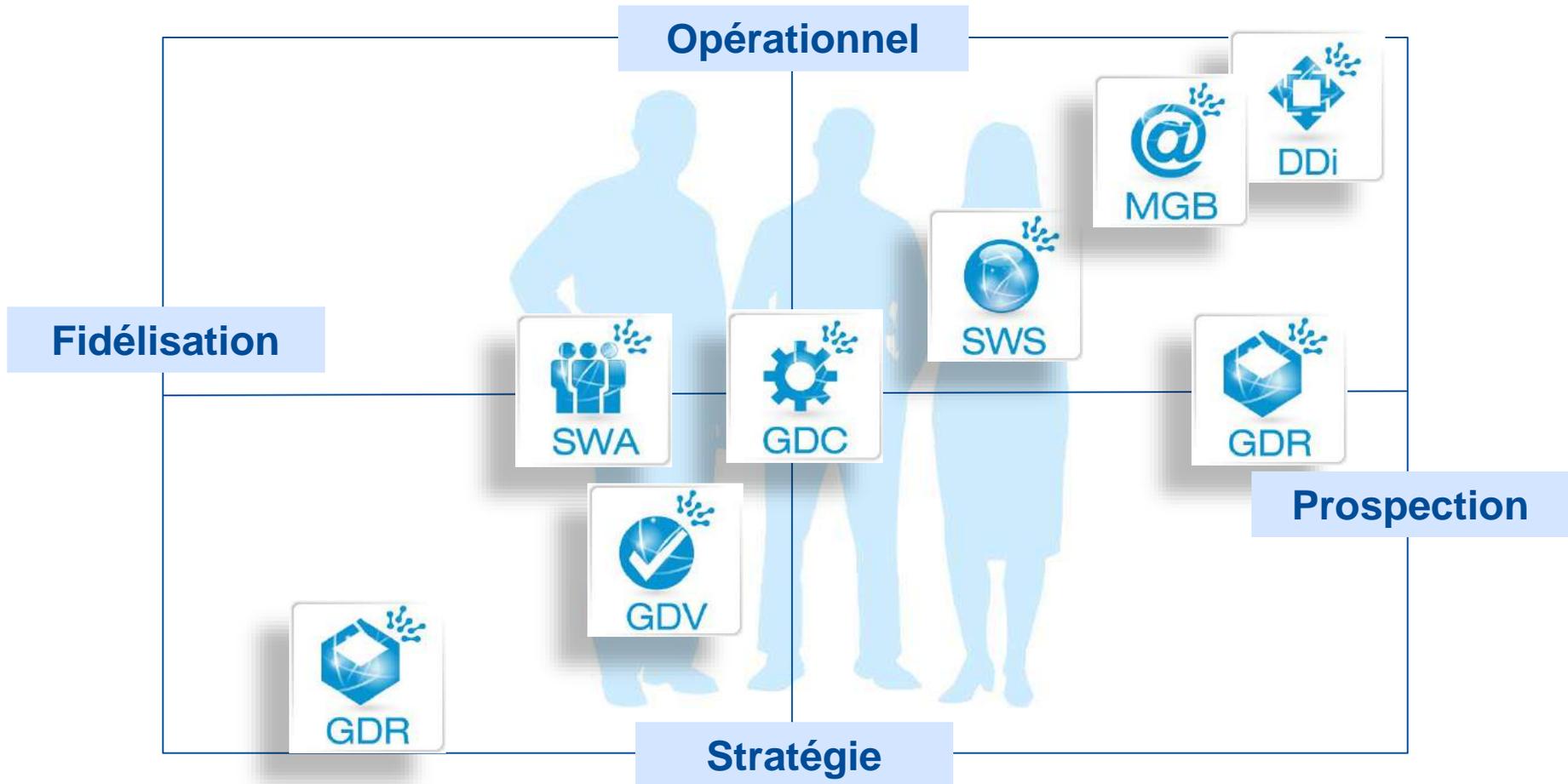


 Multiples tableaux de synthèse pour mieux appréhender ses marchés cibles : ventilations croisées par NAF, Effectifs, Fonctions...



# Mix Service Bureau et services-web

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





Communication  
Directe

[www.cd.imshealth.com](http://www.cd.imshealth.com)

L'information  
marketing au  
service de  
l'action  
commerciale

**Service commercial**

T : (0)1 73 20 40 00

[ccd.sales@fr.imshealth.com](mailto:ccd.sales@fr.imshealth.com)