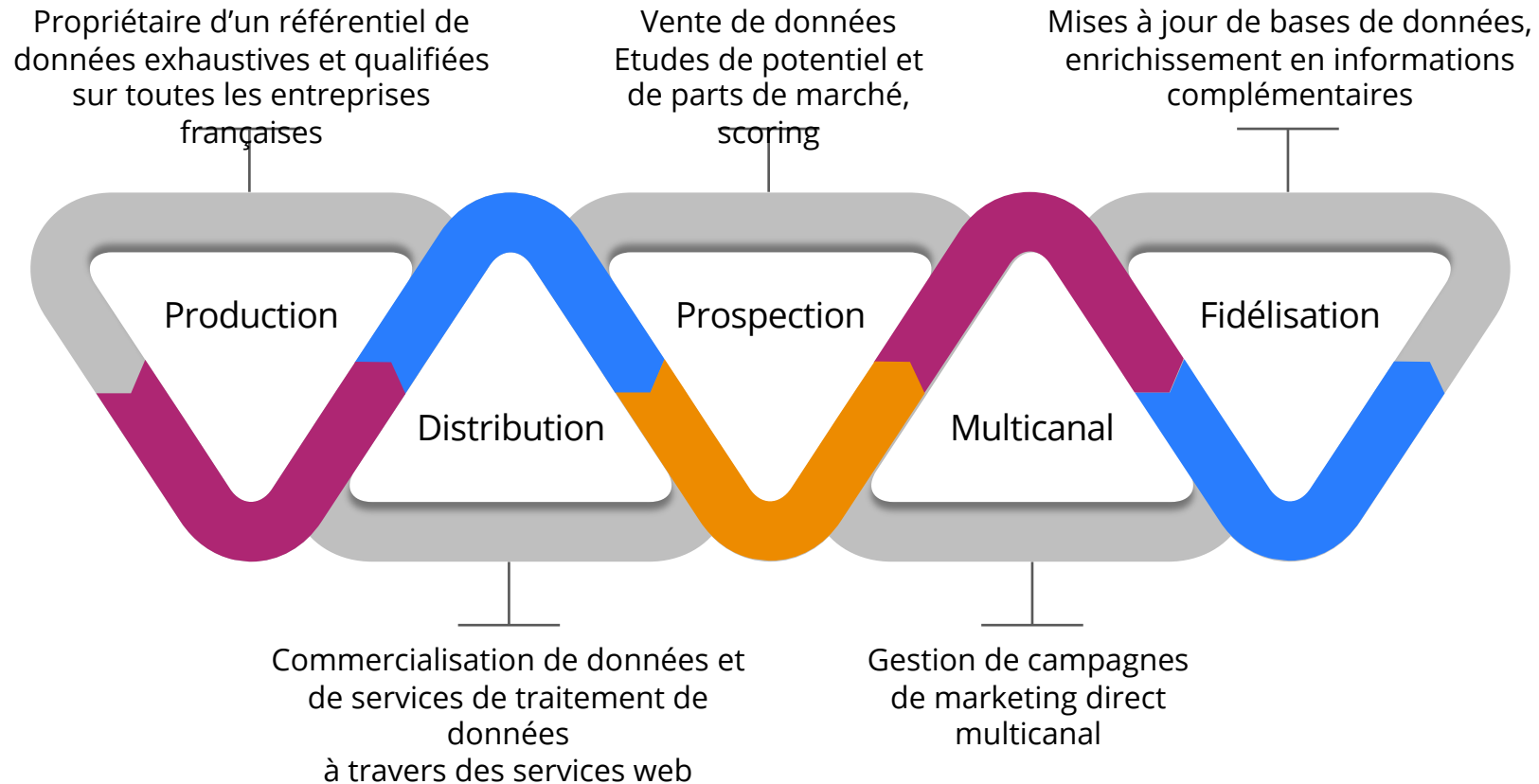


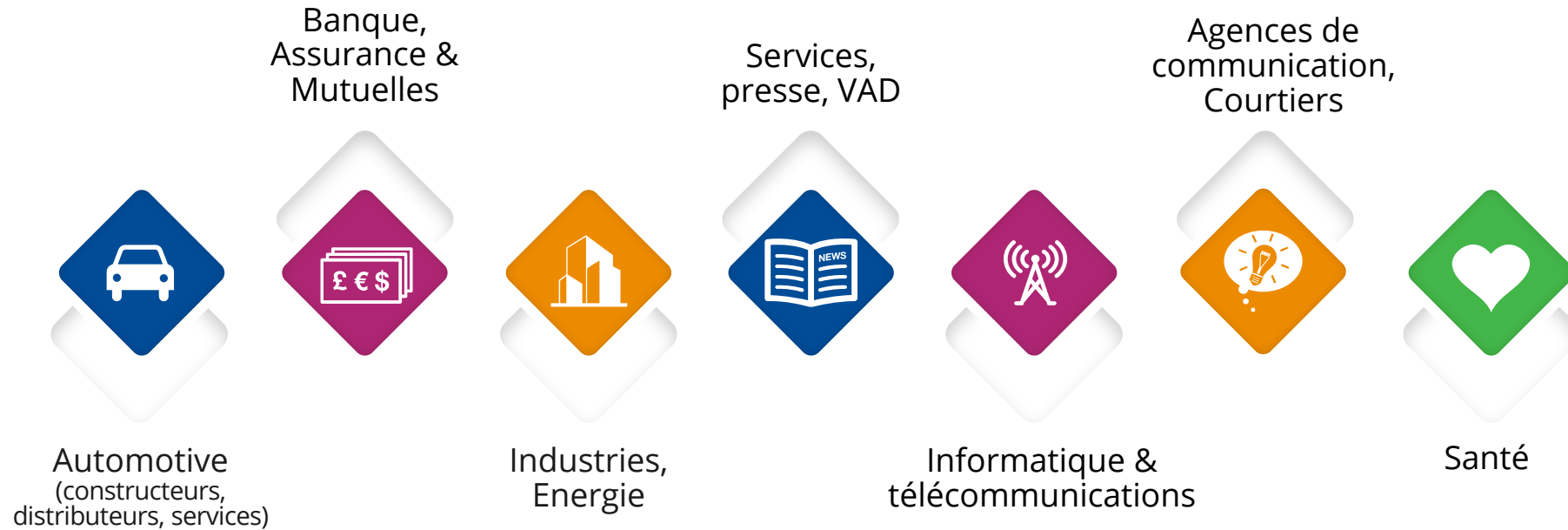
SmartData for Lead : la promesse



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



Data BtoB & Marketing Services, les marchés couverts



L'offre

Data Provider
Data Quality
Data Services



SMARTDATA
FOR LEAD
AN IQVIA COMPANY

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

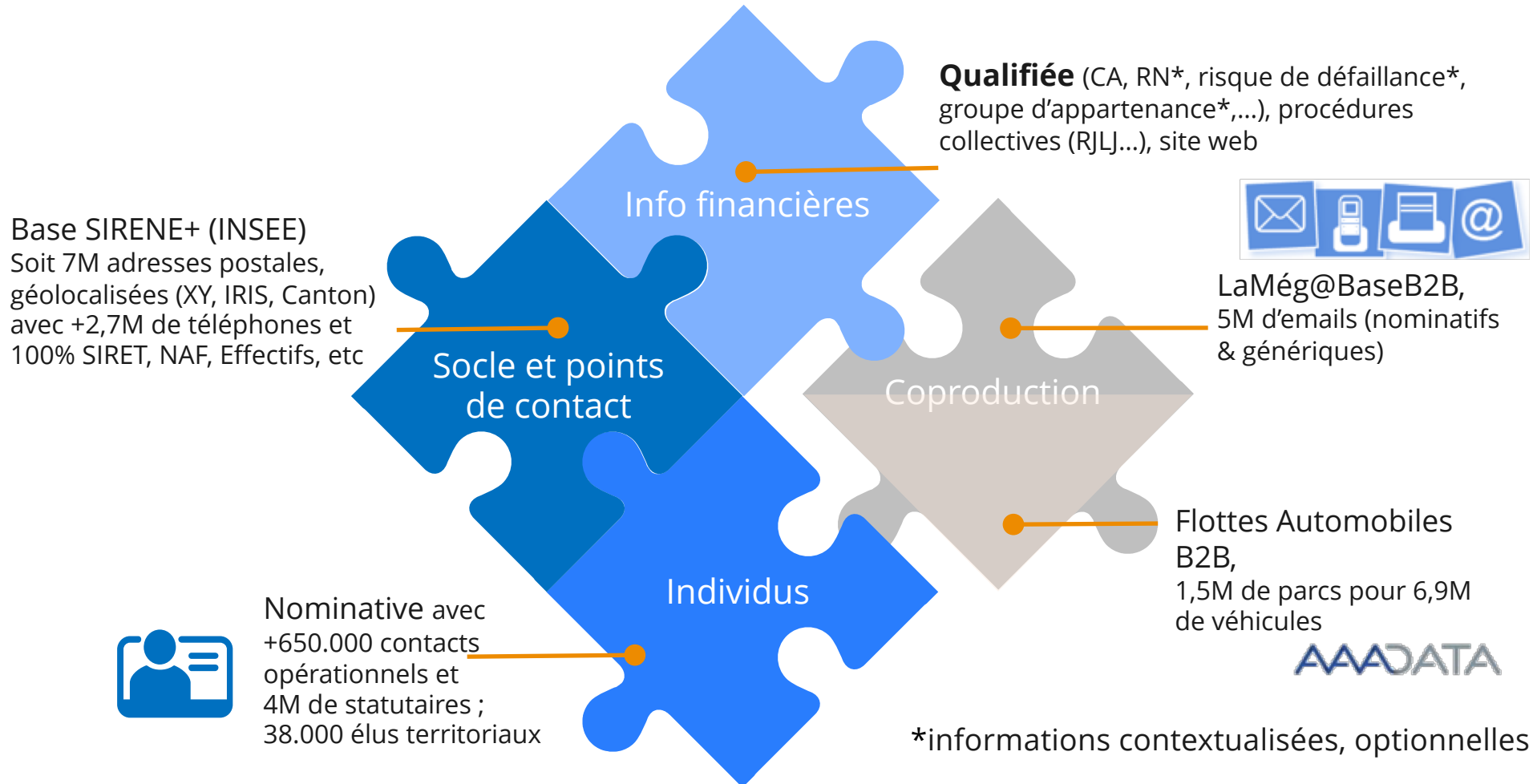


Technologie

Accès à l'information, sélection
et distribution de données
Portail web de services

Données, focus référentiel B2B

Données



*informations contextualisées, optionnelles

Données, focus référentiel Santé, France

Données

Base OneKey
Soit 165.000 cabinets; 21.400 pharmacies, 75.000 établissements de soins, adresses postales, géolocalisées (XY, IRIS, Canton)

Socle et points de contact



Nominative
Soit 237.000 médecins libéraux et hospitaliers, 49.000 pharmaciens
43.600 chirurgiens dentistes et orthodontistes, 155.000 cadres administratifs, médicaux, paramédicaux ou non cadres hospitaliers, 371.700 paramédicaux

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

Individus

OneKey ®, la base de données de référence des professionnels de santé, Propriété exclusive d'IQVIA ®, marque déposée



SMARTDATA
FOR LEAD

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



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

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



GlobalDataReport
Analyser

SirWebAnnuaire
Identifier

SirWebServices
Qualifier

GlobalDataValid
d
Valider

GlobalDataContr
ol
Fiabiliser

Mégabase B2B
Prospecter

DataDistr
i
Cibler



... depuis un portail de services web



Les outils de traitement de données

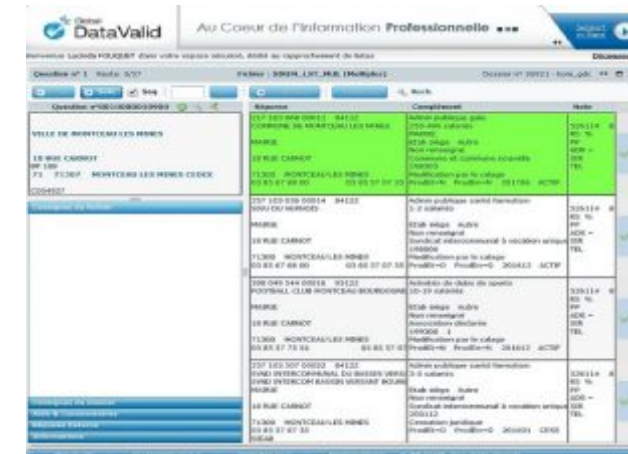
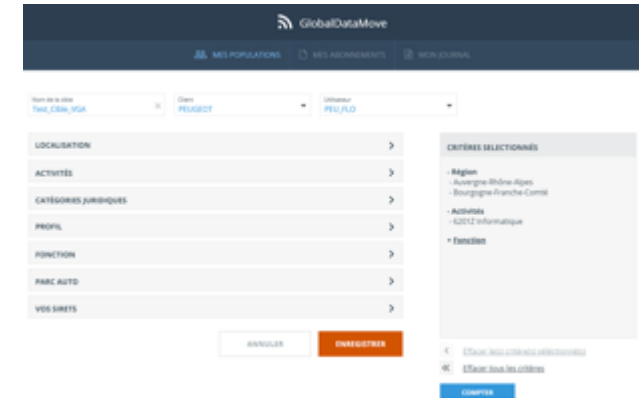
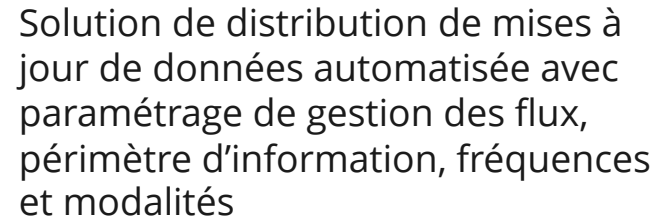


Plateforme d'échange de données sécurisée couplée à un puissant outil de workflow pour fiabiliser (automates, traitement batch) les données clients en mode curatif et/ou préventif : RNVP, rapprochement SIRENE (sirétisation) / OneKey, dédoublonnage, enrichissements, etc.



Interface utilisateur intuitive pour permettre, en toute autonomie, de déclencher des traitements de RNVP, rapprochement SIRENE (sirétisation), dédoublonnage, enrichissements, etc.





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

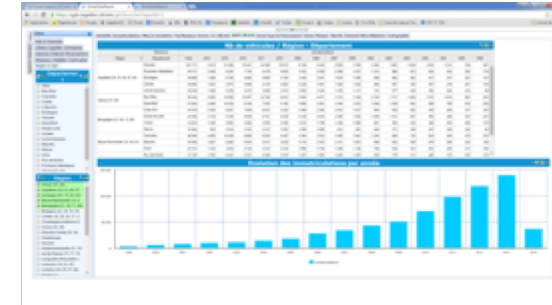
Module de recherche pour identifier tous les établissements composant le tissu économique français visualiser les éléments qualifiants et descriptifs (yc. leur parc de véhicules), les cadres et dirigeants opérationnels, imprimer et/ou télécharger des fiches synthétiques pour une exploitation immédiate.



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 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 !

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)



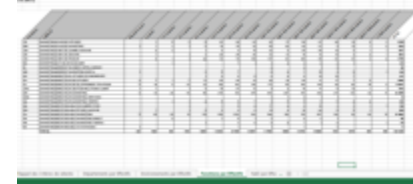
Accès exclusif au référentiel B2B le plus complet du marché, issu de la synthèse de la base SIRENE de l'INSEE et des bases Entreprises & Dirigeants d'IMS CD: 7 millions d'adresses, 2,7 millions de tél et 5 millions de contacts opérationnels et statutaires, 1,5 millions de parcs automobiles et 6,9 millions de véhicules



5 millions @ B2B issus de la mutualisation d'une vingtaine de bases @ partenaires et propriétaires, sirétisées et enrichies par IMS CD



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



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

