

Channel Profiling : Qualification de partenaires

⇒ Vos besoins :

- ✓ Qualifier une base d'information sur une activité non couverte par compuBase.
- ✓ Qualifier une base d'information sur un pays non couvert par compuBase.
- ✓ Qualifier vos ouvertures de comptes.
- ✓ Mettre en place un process régulier de travail et intégrer ces sociétés dans vos accès en ligne.

⇒ Notre solution : **Channel Profiling**

Utiliser le savoir faire et la plateforme de qualification multilingue de compuBase pour réaliser vos opérations.

⇒ Les bénéfices :

- ✓ Une plateforme souple.
- ✓ Une gestion multilingue.
- ✓ Une compétence métier et sectorielle.
- ✓ Une intégration dans un process régulier.
- ✓ Un responsable de projet.
- ✓ La possibilité d'intégrer ce contenu à vos accès web compuBase.
- ✓ La personnalisation du questionnaire
- ✓ Une gestion d'alerte (lead)
- ✓ La possibilité de faire des opérations conjointes avec compuBase.
- ✓ La possibilité de faire des opérations multi-clients.

Exemple d'utilisation : Vous souhaitez conquérir un nouveau marché et compuBase ne couvre que partiellement cette cible, associons nous pour la couvrir ensemble complètement.

Caractéristiques

Offre	Profiling des sociétés en fonction des caractéristiques du marché. Normalisation de la récolte d'information. Intégration des questions client.
Livraison	Une base qualifiée avec ajout d'information et option de mises à jour. Format au choix.
Méthode	- Recherche du fichier - Déduplication avec la base compuBase. - qualification des partenaires n'ayant pas de correspondance avec la base compuBase

Etapas et mise en place

1. Analyse de votre problématique et de vos objectifs – Elaboration du questionnaire
2. Recherche du meilleur fichier.
3. **Déduplication** des sociétés par matching avec la base compuBase.
4. **Profiling & qualification** des sociétés inconnues (élimination des sociétés disparues, sociétés hors secteur IT)
5. **Constitution d'une base de travail unique** enrichie avec les informations compuBase et avec « toppage » Client (Key Word, sociétés faisant partie du périmètre Client)
6. **Implémentation des solutions**: mises à jour, décision sur services optionnels ex. intégration CRM, e-directory (*voir offres correspondantes*).

Cas Client :

Actebis : Qualification continue des nouvelles sociétés partenaires d'Actebis afin de vérifier leur réelle activité informatique et ajout de l'information à cette base. Intégration à leur abonnement

Offres complémentaires : Data Cleaning and Matching – Channel Benchmarking/Ranking/Scoring