

DATA

Location
Crédit Contacts
Basic Module (Achat)
Advanced Module
Pass

SOLUTIONS MARKETING

Short Profile
Solution Pro
Solution Expert
Platinum
compuBase on-line

CHANNEL MANAGEMENT SERVICES

Data Cleaning & Matching
Mapping –Ranking – Channel Scoring
e-directory
Direct Link & CRM
Channel Intelligence Program

CIBLE

Marketing
 Commercial
 Stratégie

Channel Scoring : Recruter & Affiner votre réseau

⇒ Vos besoins :

- ✓ Différencier le soutien nécessaire à mon réseau
- ✓ Renforcer les zones de bon positionnement sur le marché
- ✓ Identifier le potentiel de croissance en termes de couverture marché
- ✓ Recruter rapidement les partenaires correspondant le plus à vos critères
- ✓ Segmenter et affiner votre stratégie marketing et commerciale par typologie de partenaires

⇒ Notre solution : **Channel Scoring**

En comparant vos partenaires ayant une certaine spécificité avec l'information émanant de la base compuBase, on peut établir une notation des partenaires.

Le Channel Scoring vous donne les **raccourcis** vers l'optimisation de votre réseau et de vos ressources :

- quel comportement adopter
- comment améliorer la gestion de vos ressources partenaires...
- établir une approche qualitative de traitement de comptes
- obtenir une vision commerciale précise des comptes en déterminant votre notation de partenaires
- optimiser l'allocation des ressources commerciales selon le potentiel et la qualité de chaque compte.

⇒ Les bénéfices :

- ✓ Découvrir le potentiel de chaque partenaire ayant les mêmes spécificités que ceux mentionnés
- ✓ Classer ces partenaires à partir d'une notation et des 10 caractéristiques principales : identifier le nombre de partenaires correspondant à chacune des caractéristiques principales
- ✓ Chaque résultat final identifie un nombre de partenaires à prendre en considération
- ✓ Vous optimisez l'utilisation des vos ressources commerciales
- ✓ Il permet de déterminer des listes de partenaires à recruter
- ✓ Vous connaissez la relation entre chacun de vos partenaires et votre activité.
- ✓ Vous adaptez votre communication et votre stratégie commerciale en fonction de la typologie de chaque compte.
- ✓ L'optimisation de vos budgets commerciaux et marketing est possible grâce à une meilleure allocation des MDF.

Caractéristiques

Offre	L'objectif d'un Channel Scoring est d'affiner votre stratégie de recrutement en utilisant une approche qualitative et quantitative (potentiel de gain, poids de l'activité avec un partenaire spécifique...)
Livraison	Le Channel Scoring fournit une liste de revendeurs/partenaires avec une notation des partenaires selon leur probabilité d'appartenir à la liste.
Méthode	Le Scoring intervient après une étape de Benchmarking et la prédéfinition de votre liste de partenaires potentiels. Il s'agit d'analyser, pour chacun de vos partenaires potentiels, la probabilité d'appartenir à la liste de partenaires, en prenant en compte les caractéristiques communes aux partenaires actuels. Nous comparons chaque société par rapport à ces derniers en utilisant une liste de 1600 caractéristiques.

Channel Scoring – Indicateurs fournis

Qualité du modèle utilisé :

- La qualité statistique du modèle est fournie sous la forme d'une valeur : $\epsilon(0,1)$
- La robustesse statistique du modèle est fournie sous la forme d'une valeur : $\epsilon(0,1)$
- La fréquence des partenaires vs. les partenaires potentiels.

Analyse :

- Une liste des caractéristiques des partenaires les plus importants
- Top 10 : les contributions des variables les plus importantes qui influencent la cible
- Le nombre de sociétés qui influencent positivement la cible
- Le poids de chaque contribution

Scoring recommandé :

(basé sur les résultats précédents)

- Les scores fournis pour chacune des sociétés de votre sélection
- La liste des partenaires qu'il est conseillé de garder
- La liste des partenaires qu'il est conseillé d'abandonner
- La probabilité de la recommandation définie par le logiciel utilisé dans la méthodologie de datamining

Offres complémentaires : Solution Expert – Direct Link – Platinum – Services CRM

compuBase

1 rue terre neuve – mini Parc du verger, Bat D, 91940 les Ulis - France

Tel : +33 1 69 18 34 34 - Fax : +33 1 69 18 34 44

Email : info@compubase.net - www.compubase.net