

Data Cleaning & Matching : Mise à niveau de vos bases Channel

⇒ Vos besoins :

- ✓ Avoir un « état des lieux » de votre base Channel
- ✓ Nettoyer votre base de données partenaires
- ✓ Normaliser votre base de données partenaires
- ✓ Qualifier vos partenaires actuels selon des critères communs
- ✓ Enrichir votre base avec des informations complémentaires selon vos objectifs stratégiques
- ✓ Etablir une procédure de mises à jour et de détection des nouveaux partenaires rentrant dans votre périmètre de travail

⇒ Notre solution : **Data Cleaning & Matching**

Ce service consiste à rapprocher votre base de données « partenaires » avec la base d'informations de compuBase et à enrichir vos profils avec les informations issues de la base compuBase.

Il comprend la mise à plat et la remise à niveau de votre base, le rapprochement automatique et manuel avec la base compuBase, et la recherche d'informations sur les sociétés non rapprochées.

⇒ Les bénéfices :

- ✓ Votre base « partenaires » est enrichie.
- ✓ Votre base est nettoyée des doublons et disparus.
- ✓ Vous retrouverez votre code d'identification client dans les données fournies en retour.
- ✓ Coûts marketing réduits grâce à un meilleur ciblage (micro-marketing)
- ✓ Process automatisé de mise à jour des informations et détection de partenaires.
- ✓ Une base des partenaires à jour, standardisée et complète pour vos opérations marketing et commerciales.
- ✓ Vous augmentez la connaissance que vous avez de vos partenaires.

Exemple de cas client :

1. Base initiale du Client : **3 500 sites**
2. **2 400 trouvés** dans la base compuBase
3. **600 erreurs** dans la base Client (supprimées, doubles, fusions etc.)
4. **500 qualifiées et intégrées** dans le processus compuBase
5. Mapping " Client" vs concurrence
6. Définition de cibles prioritaires
7. Définition de périmètre de 6 000 nouvelles sociétés
8. Livraison en format txt et accès on-line
9. Durée du projet : 12 semaines.

Caractéristiques

Offre	Un service d'audit de la qualité de votre base de partenaires : - nettoyage des données existantes, - « matching » des bases Client et compuBase - enrichissement avec des informations compuBase dans le cadre de vos objectifs marketing et commerciaux
Livraison	Fourniture d'une base nettoyée, à jour avec une analyse de ses forces et faiblesses, ainsi que recommandations d'enrichissement, ajout d'information et option de mises à jour.
Méthode	Le service est basé sur l'analyse et la comparaison de la base Client avec la base compuBase (avec des couvertures nationales de 80-90% en fonction du pays).

Etapes et mise en place

1. **Analyse et Déduplication** de la base Client
2. **Matching et enrichissement** avec données compuBase
3. **Profiling & qualification** des sociétés inconnues (élimination des sociétés disparues, sociétés hors secteur IT)
4. **Constitution d'une base de travail unique** enrichie avec les informations compuBase et avec « toppage » Client (Key Word, sociétés faisant partie du périmètre Client)
5. **Analyse** de forces et faiblesses de la base Client en comparaison avec les informations compuBase
6. **Recommandations sur les possibilités d'ajout d'information** dans le cadre de la stratégie Client, extension au service de Channel Mapping (*voir fiche correspondante*)
7. **Implémentation des solutions:** mises à jour, décision sur services optionnels ex. intégration CRM, e-directory (*voir offres correspondantes*).

***** Références :**
Cisco, Epson, Intel, Microsoft...

Offres complémentaires : Channel Management Services – compuBase on-line