

Smart Data

Le monde a changé, changeons aussi de méthodes commerciales pour les adapter à notre époque grâce à une stratégie Bases de données offensive.

La base de données de batimédia a été construite, enrichie et travaillée en permanence depuis de longues années. Nous disposons donc d'un support extrêmement intéressant pour des entreprises qui doivent se constituer ou enrichir leurs bases de données ou qui souhaitent communiquer avec nos cibles (prescripteurs, installateurs, ERP et collectivités locales).

Outre notre activité de contacts réguliers (4 eNews par semaine, revue de presse quotidienne et profilage en fonction des clics sur les articles, étude comportementale des visites sur notre site, équipe dédiée pour les enquêtes , équipe dédiée pour la mise à jour au fil de l'eau par contact téléphonique et le follow-up), nous avons des accords de partenariats et des abonnements avec de nombreux fournisseurs de bases de données et nous achetons régulièrement de nouvelles informations pour les compiler dans nos bases de données comportementales.

Nous pouvons travailler à partir de toutes ces infos pour vous proposer un service complet incluant la création de nouvelles informations, la vérification de vos données et leur enrichissement et surtout la surveillance permanente vous fournissant au fur et à mesure les informations dont vous avez besoin pour agir commercialement.

Sirétisation (création d'un lien avec votre propre base de données)	Achats de Fichiers Prescripteurs, Installateurs (400 000 adresses en base)	Mise à jour par téléphone, découverte de marché (par exemple secteur Hospitalier, Hôtels ...)	Big Data (collecte d'information sur le web)
---	--	--	--

Descriptif de la méthode SmartData de Batimédia

1. Créer le lien avec votre base de données

Avant toute chose, votre base de données doit disposer d'un lien avec les bases de données extérieures. En général, c'est le numéro SIREN (qui identifie une entreprise) et le SIRET qui identifie les établissements et qui permet donc de faire le lien. Si vous ne disposez pas de cette information, il est possible de réaliser la sirétisation de votre fichier.

2. Vérifier la situation des entreprises de votre base de données

Par le lien SIRET et par confrontation avec les bases de référence et nos propres bases, nous allons pouvoir identifier la situation de chaque entreprise mais aussi récupérer des éléments d'enrichissement (taille, code APET, siège/établissement, nom des dirigeants, et des données financières (CA, bénéfices,) mais aussi la liaison avec les établissements et liaisons capitalistiques pour les groupes.

3. Valider les moyens de communication

(L'adresse normalisée, le téléphone, le fax, l'email) sur l'entreprise et sur les interlocuteurs.

4. Vérifier les emails en les faisant passer à la moulinette

(Test d'envoi, identification de la validité de l'email)

5. Travail de mise à jour interactive et au fil de l'eau en fonction de l'info à enrichir ou à vérifier

Pointage des sociétés en cessation (Est-ce que l'activité continue sous une autre forme ?)
Mise à jour des emails erronés et validation en même temps de l'interlocuteur concerné
Recherche des numéros de téléphone

6. Travail de consolidation sur les entreprises multi établissements

Analyse de leur importance cumulée—nb de personnes total pour l'entreprise— les établissements actifs et les décisionnaires

7. La radiographie de groupe est un dossier complet décryptant les tenants et aboutissements d'un groupe.

Identification des métiers et des entreprises qui le compose, sites internet, actualité sur le groupe et ses filiales, organigramme, noms des décisionnaires et leurs coordonnées etc.

8. Suivi des créations au fil de l'eau :

Identification de l'entreprise, qualification des interlocuteurs, collecte d'email, origine de la création, identification des besoins et des demandes.

9. Etude et analyse de votre marché potentiel :

Complément d'adresses par rapport à votre base de données, identification de toutes les entreprises qui vous intéressent.

10. La surveillance,

Votre base de données est enregistrée de façon à pouvoir être surveillée par rapport à l'ensemble des événements qui la concerne. Pour chaque type d'événement, une stratégie d'action sera mise en place de façon à maintenir la qualité de l'information mais aussi et surtout à préparer le terrain pour une action marketing ou commerciale

Fiche produit réalisée par Michel SOUFIR – email : m.soufir@batimedia.com

35, rue des Chantiers 78000 Versailles - Téléphone: + 33 970 407 007

SASU au capital de 29 000 Euros – RCS Versailles 827 845 405 – Apet : 5814Z