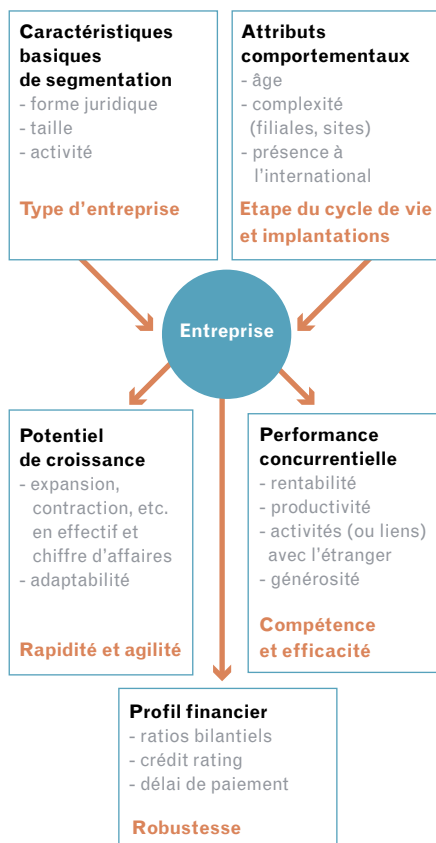


Solutions Conquêtes B2B

Tracer le plus court chemin jusqu'à vos prochains clients



Prédire vos clients de demain nécessite souvent de faire appel à des données historiques et à des variables comportementales spécifiques. Au-delà du savoir faire statistique de scoring, cela implique la compréhension des segmentations client et marché, ainsi qu'une approche métier de votre activité. pH, filiale du groupe Experian, propose depuis plus de 20 ans, le développement sur mesure de scores pérennes d'appétence, de marge ou de dépense, pour les principaux acteurs du marché B2B.



Personnalité de l'entreprise

Dans le Mégafichier pH, qui couvre l'ensemble des entreprises françaises, la personnalité d'une entreprise peut être cernée à partir de plusieurs facettes de nature distincte (voir schéma ci-contre).

Scoring

La richesse de ces prismes analytiques, associée à l'expérience acquise depuis plus de 20 ans au sein d'industries multiples, est un gage d'optimisation de la hiérarchisation des prospects en fonction de leur appétence à vos produits, dans un domaine où les erreurs sont coûteuses et les succès rémunérateurs.

Chaque score pH fait l'objet d'une étude descriptive poussée, permettant de documenter les clients et le marché, mais surtout de comprendre s'il faut distinguer plusieurs segments de

marché dont l'appétence doit être scorée indépendamment.

pH met au point des scores prédictifs, dits de « prescription », plutôt que de « détention », car il considère les variables de modélisation déterminantes avant l'achat du produit (ex : prise en considération du bilan avant l'octroi d'un crédit pour comprendre ce qui l'a motivé).

Les scores pH sont validés sur le temps si la donnée client le permet et garantissent de la sorte un levier commercial pérenne.

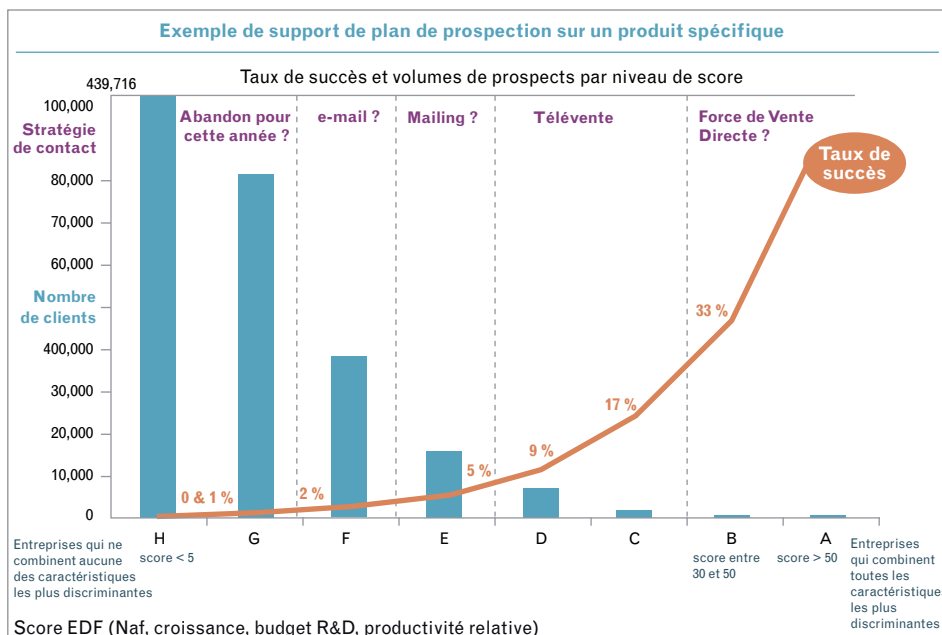
Selon le niveau de maturité de la démarche client, pH proposera des approches simples ou élaborées, privilégiant le ratio investissement / levier commercial.

Applications

Les solutions pH Group permettent, par exemple, de trouver le sous-

Immeuble le Triangle de l'Arche
 8, cours du Triangle
 92937 Paris La Défense Cedex
 Tél. : 01 41 45 10 10
 Fax : 01 41 45 10 20

www.experian.fr
 www.phgroup.com/fr



ensemble de 100 000 entreprises ayant un besoin susceptible d'être satisfait par vos produits, parmi les 4 500 000 que compte le marché français, ou encore, de rechercher parmi ces 100 000 entreprises, lesquelles méritent un investissement force de vente directe.

A chaque niveau de potentiel attendu correspond un canal idéal (ou une combinaison de canaux).

Le score est donc un outil d'optimisation des canaux choisis pour la conquête.

Au-delà des modèles par produit, pH établit des segmentations clientèle, définies sur la base des comportements d'achat. Ces profils peuvent ensuite être modélisés et « projetés » sur l'univers des prospects du Mégafichier pH.

prospects, pH met à la disposition de ses clients la base française la plus exhaustive en terme de marketing direct :

- **100 % de couverture postale** normalisée
- **80 % de couverture téléphone** (avec scores de qualité)
- **80 % de couverture contact**
- et une base nominative sirétée de **plus de 500 000 e-mails.**

...ce qui est rendu possible par l'intégration que nous faisons au sein du Mégafichier pH des bases de nombreux partenaires.

Pour en savoir plus sur notre offre, contactez-nous :

Gilles Verley
 Tél. : +33 (1) 42 34 57 61
 gilles@phgroup.com

Marketing Direct

En aval de ces analyses, et au-delà de l'hébergement de bases clients /