

Solutions Réseau B2B

Optimiser l'efficacité du réseau



Principaux outils réseaux pH

- **Gestion de campagnes** externalisée
- **Géomarketing** : implantations, zones de chalandises
- **Segmentation des intermédiaires**
- **Observatoire marché et concurrence**
- **Suivi des performances**
- **Outils de PRM** (Prospect Relationship Management)

Vous avez besoin de suivre en temps réel l'activité de votre force de vente ? Les « fiches » prospects utilisées par vos agents ne sont ni ciblées, ni suffisamment d'actualité ? Vous cherchez à comprendre sur quelles sous-populations de vos intermédiaires investir ? Avec ses solutions Réseau, pH, filiale du groupe Experian, met à votre disposition des outils analytiques, bases de données ou softwares, sur mesure et rapidement opérationnels.

Une fois identifiés les prospects à fort potentiel et à faible risque, votre réseau d'agences en propre ou votre réseau d'intermédiaires doit pouvoir les exploiter avec une flexibilité maximale.

pH met à disposition de vos agences les prospects que vous avez choisis, par extranet ad hoc ou au travers de

vos systèmes, analyse votre marché et la performance de votre réseau d'intermédiaires, définit leurs zones de chalandise et vous conseille sur les implantations de vos prochaines agences.

Deux exemples d'applications parmi les outils réseaux pH

Prospectspace, logiciel de « Prospect Relationship Management »

Prospectspace est un outil « léger » car il ne nécessite pas d'être intégré aux procédures de production (fonctionnement en parallèle et en « circuit fermé »). Il est optimisé pour la gestion commerciale et marketing, tant en termes de sélection de cibles (pull), que d'outil de gestion (push), d'historisation du suivi de chaque prospect, et de suivi des forces de ventes, celles-ci pouvant intégrer différents niveaux hiérarchiques. Prospectspace est opérationnel chez plusieurs clients de pH Group, dont

<input type="checkbox"/>	Date Owned	CRO	Name	Postcode	Turnover (000s)	SIC Code	Tags	Marketable	Customer
<input type="checkbox"/>	25 Oct	01256245	Wormo UK Ltd	SO30 2HE	10,349	5167	New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	01143191	Ja Pva Orlind Estates Ltd	OW5 1HZ	8,803	4521	New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	01143161	Cowpe Ltd	GU34 2DG	8,796	2524	New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	01349903	Colverton Ltd	CO6 1NT	5,163	6340	New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	01070782	Vision Metals	DA17 5JZ		3710	New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	01247803	Compact Fibred Furniture UK Ltd	PO6 1RU	2,918	3813	New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	00992065	Coopie Fruit Jaces Ltd	CO10 5NY	19,093	1598	New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	00574588	Office Team Counties Ltd	CR3 4NZ	2,669		New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	00516539	Bayner International Leases Ltd	BN3 7AN	7,211	3340	New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	01212214	Aster Spargo Ltd	HP12 3TA	2,995	2952	New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	01074154	Glendora Leasure Ltd	HA9 3NU	20,491	5510	New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	01225497	Rosopac Ltd	RN9 9AX	6,103	5114	New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	00163690	Am Compounds Ltd	DA11 9AF	14,027	2524	New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	01383448	Angeli Ltd	GU30 7PG	2,431	2040	New	Yes	No
<input type="checkbox"/>	25 Oct	01330098	Chif Electronic Components Ltd	RH1 2PF	3,355	3210	New	Yes	No

Interface ProspectSpace.

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

une banque du Royaume-Uni pour
1 400 de ses collaborateurs.

Le suivi de portefeuille client

L'élaboration de tableaux de bord de suivi est un savoir faire développé depuis de nombreuses années, sur plusieurs marchés, souvent avec des déclinaisons au niveau de l'agence (qui nécessitent des automatisations nombreuses). Les spécificités pH dans ce domaine, outre la souplesse de mise en place, résident dans la possibilité de confronter les données clients aux données du marché des

entreprises françaises et dans la capacité de bien restituer la dimension historique de ces analyses.

Avec ces tableaux de bord de suivi, une agence va pouvoir se comparer avec les agences du même type et par rapport à l'activité nationale dans son ensemble (traitement automatisé pour près de 400 agences dans l'exemple intérim, à gauche).

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

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

Suivi agence d'intérim.

N° d'unité : 607		Unités prises en compte : 607		2006	
Ville : LYON		Première facture : 06/1999			
Spécialité : SO					
Statistiques sur...					
	... l'unité	... la spécialité (SO) la France entière	
Données Unités					
CA sur l'année (k€)	1888 -45.18 %	54341 +11.55 %		406111 +15.27 %	
Nombre de clients actifs	147 -16.95 %	2822 +5.14 %		13341 +6.94 %	
Nombre d'intérimaires	265 -39.08 %	7598 +4.93 %		58954 +11.25 %	
Nombre total d'heures payées (h)	87573 -48.69 %	2735553 +7.22 %		20471750 +12.32 %	
Nombre total d'heures facturées (h)	87348 -48.64 %	2720783 +7.27 %		20417293 +12.24 %	
Données Clients					
Ancienneté moyenne de la relation client (mois)	16.31 -1.03 %	14.1 +7.77 %		25.0 +3.99 %	
CA moyen par client (€)	12842 -34.00 %	19256 +6.09 %		30441 +7.78 %	
Nombre d'ETP moyen par client	0.37 -38.33 %	0.60 +1.69 %		0.96 +5.49 %	
Durée moyenne d'une mission (h)	139 -15.27 %	165 +2.98 %		131 -0.71 %	
Données Intérimaires					
Nombre moyen de contrats par intérimaire	6.7 -4.68 %	4.3 -9.62 %		3.8 -3.05 %	
Nombre moyen de missions par intérimaire (j)	2.4 -0.42 %	2.2 -0.91 %		2.6 +1.53 %	
Nombre moyen de jours travaillés par intérimaire	47.2 -15.77 %	51.4 +2.17 %		49.6 +0.96 %	
Nombre moyen d'employeurs par intérimaire	2.02 +1.00 %	1.75 +0.57 %		1.81 +1.69 %	
Ancienneté moyenne de l'intérimaire (mois)	15.8 +20.05 %	9.3 +6.14 %		13.0 +0.08 %	
Salaire horaire moyen par intérimaire (€)	12.35 +6.19 %	11.80 +3.96 %		11.83 +2.96 %	
Classement NAF (par CA)					
	code % du CA	code % du CA		code % du CA	
	454J 65.6	453A 11.7		453A 8.2	
	454A 8.6	454J 11.3		453F 3.7	
	014B 6.3	452V 7.9		602M 2.9	
- Mission : nombre de jours consécutifs et/ou espacés par moins de 3 jours d'interruption chez un client donné.					
- Les pourcentages indiqués correspondent à l'évolution entre 2005 et 2006.					



Suivi de la force de vente.

Sur quel spectre sont appréciés les objectifs ?

- Les produits supplémentaires vendus aux clients ?
- Les baisses et les hausses sur le nombre de clients ?

Exemple	Conquis (nouveau cette année)	Amélioré (rev. > 20 % ou +)	Stable (rev. entre -20 & 20 %)	Détérioré (rev. en baisse de 20 % ou -)	Perdu (pas de dépense)	TOTAL
Nbre de clients actifs	1,741	5,324	1,453	3,349	2,300	14,167
	12 %	38 %	10 %	24 %	16 %	100 %
Rentabilité						
N	-	17,027	11,591	14,477	1,191	44,286
N + 1	1,907	39,372	11,627	7,313	-	60,220
Evol. de la rentabilité	+ 1,907	+ 22,346 (= + 131 %)	+ 36	-7,164 (= - 49 %)	- 1,191	15,934 (= + 36 %)
Revenu par client	1,096	7,395	8,002	2,184	-	4,251
# de prod. par client	1,8	3,5	4,1	2,9	0,0	3,1

Experian® est une marque communautaire et internationale, propriété exclusive d'Experian Ltd et/ou des sociétés du groupe.
Avril 2008.