

altares

dataxess[®] CRM



Dataxess, est la clé pour accéder à toutes les données BtoB directement dans votre CRM

PART OF THE
dun & bradstreet
WORLDWIDE NETWORK

« Les bonnes décisions prises sur la base de données de piètre qualité sont des mauvaises décisions dont vous n'avez pas encore connaissance ! »

— Scott Taylor

Design Joany Anthonio

altares

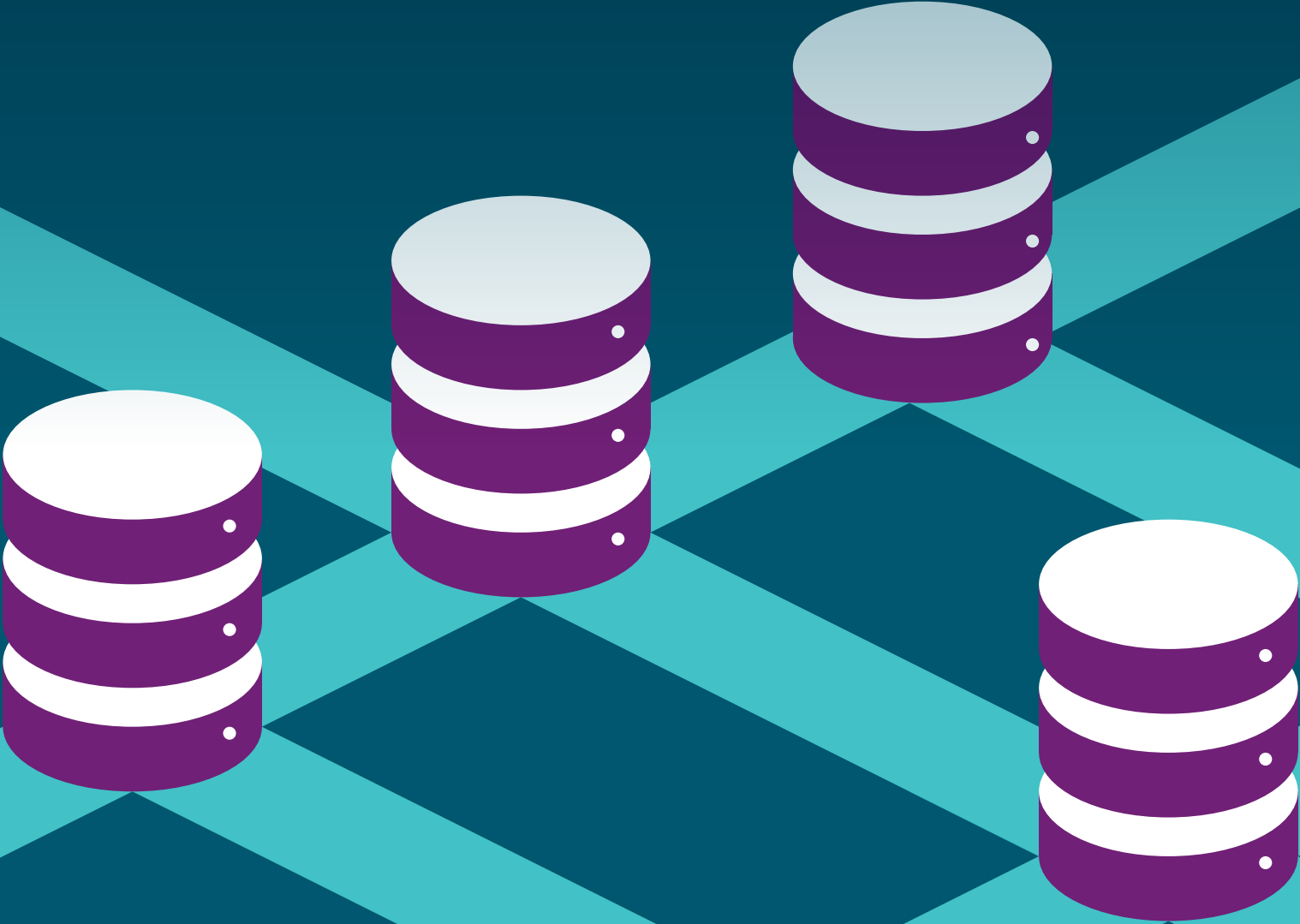
Contenu

ORGANISATION	4
Réaliser l'impensable	6
À propos d'Altaires	9

NOS DONNÉES	10
Des données fiables du monde entier	11
Un numéro, une clé, d'infinies possibilités	12
Aperçu de nos données	13
Nos aspects essentiels en matière de qualité des données	14
Notre processus qualité <i>data</i>	15
Intégrer les données au sein de votre entreprise	16

DATALESS	18
Franchissez un palier dans la gestion des données de référence	20
Dataless est là pour vous aider	22
Comment ça marche	23
Données et chiffres	24
Dataless en un clin d'œil	26
Transformez vos bases de données	27
Nettoyage : conservez en permanence la fraîcheur de vos données	28
Saisie des données clients : bénéficiez rapidement des comptes complets dans votre CRM	30
Enrichissement : votre CRM alimenté en données d'entreprise	31
Facilitez l'action de vos équipes de vente	32
Campagnes de marketing de bout en bout	33
Alignement de l'organisation interne : créez de la valeur tout au long du parcours du client	34
Reporting et gestion	35
Avantages pour chaque département	36

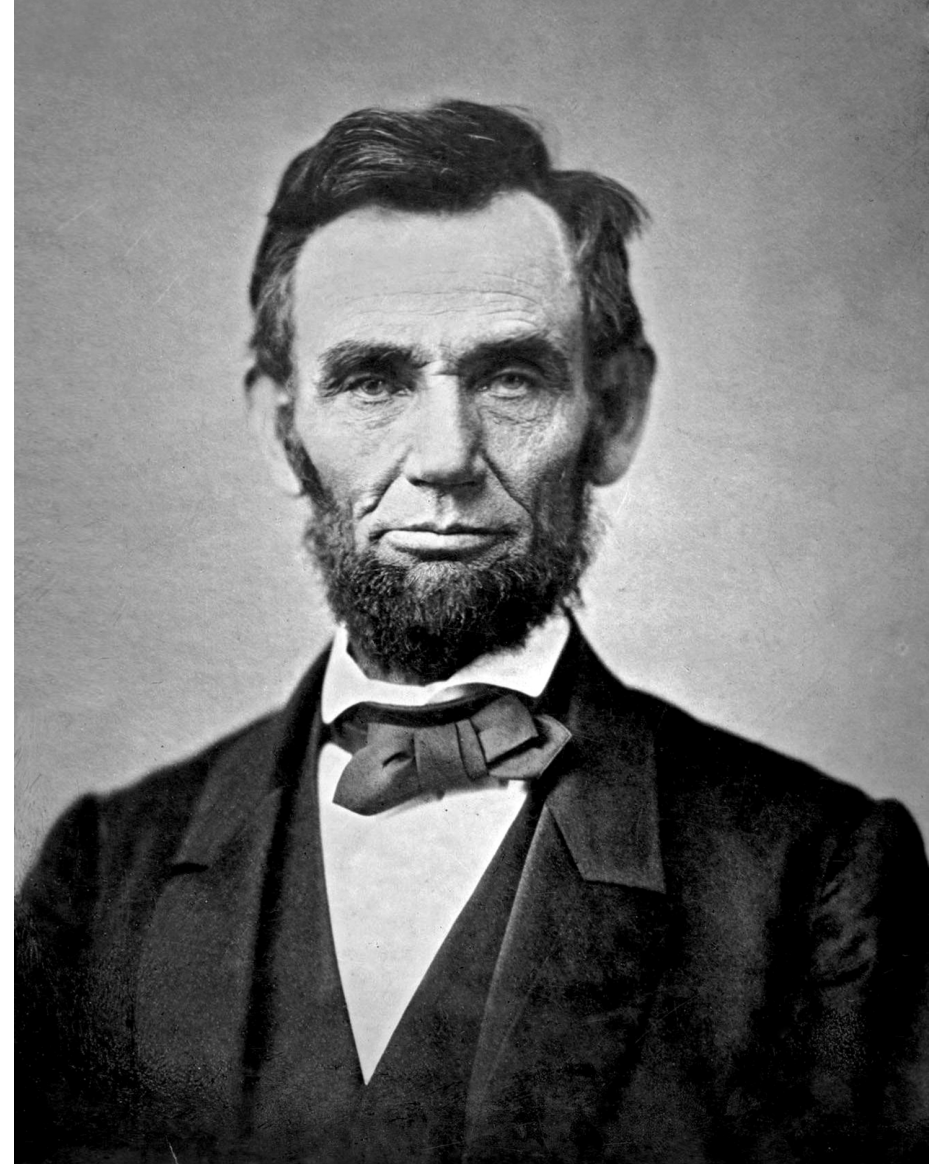
ORGANISATION



ORGANISATION

Réaliser l'impensable

Avec plus de 175 ans d'expérience dans le domaine des solutions *data*, nous connaissons toutes les étapes de transformation en une entreprise pilotée par la donnée, bien avant que le terme de « transformation numérique » ne soit inventé. Nous comprenons la *data*. Nous comprenons l'impact de la *data* sur votre entreprise peut-être mieux qu'aucune autre entreprise.



Reconnaissez-vous l'homme ci-dessus ? Bien avant d'être nommé président des États-Unis, à une époque où les informations commerciales réelles étaient recueillies à cheval et en calèche, il a contribué, en tant que rapporteur de crédit, à l'héritage de notre société.

FAIT

La riche histoire de notre organisation recèle de nombreux secrets. Rapporteur de crédit était un poste respecté qui exigeait une formation et une expérience approfondies. Parmi ces rapporteurs, quatre sont devenus président des États-Unis : Abraham Lincoln, Grover Cleveland, Ulysses S. Grant et William McKinley.



Données et analyses sont au cœur de notre métier depuis près de deux siècles. Et même si nous disposons de la plus grande base de données commerciales au monde, notre véritable valeur consiste à aider nos clients à prendre des décisions mieux informées.

Les données sont cruciales pour la bonne exécution des processus opérationnels au quotidien. Or, de nombreuses entreprises font face à la même problématique : optimiser l'interconnexion des multiples plateformes de données entre les services pour obtenir la bonne information au bon moment. Il est plus judicieux de passer du temps à analyser les bonnes données que d'en saisir soi-même et de corriger celles qui sont erronées.

La maîtrise de vos données

L'inexactitude des données est essentiellement le résultat d'erreurs humaines. Maîtriser vos données permet d'ordonner et de structurer vos différents systèmes, régions et services. Notre solution de gestion des données de référence Dataless vous aide à créer une vue à 360° de toutes vos relations d'affaires.

À propos d'Altaires



Mission — Nous dynamisons vos opportunités de croissance et protégeons votre entreprise

Nous gérons la plus grande base de données du monde avec passion, innovation et *disruption*. Nous collectons, vérifions, enrichissons et transformons nos données en modèles prédictifs et en analyses, afin de vous apporter une connaissance fine de vos clients, fournisseurs et partenaires actuels et futurs. Vous êtes alors à même de prendre des décisions stratégiques et opérationnelles éclairées. Non seulement nous suivons en permanence les dernières évolutions en matière de *data*, de technologies et de numérisation, mais nous en créons également.



Vision — Une connaissance pointue pour façonner votre avenir

La ressource la plus précieuse au monde est une ressource qui vous aide à construire votre avenir. Chez Altaires, nous vous guidons à travers cet univers en constante expansion, que sont les données. Nous vous aidons à créer une culture d'entreprise qui transforme la moindre donnée en un moteur stratégique de croissance et de changement. Pourquoi ? Tout simplement car nous pensons que la *data* n'a de valeur que lorsqu'elle a une finalité.



Passion — Innover avec passion

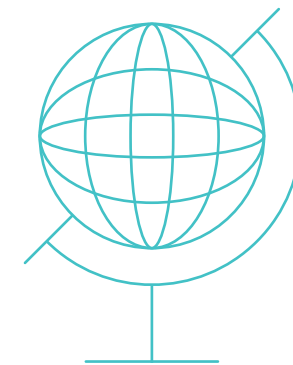
Notre équipe de spécialistes *data* s'inspire de l'innovation et de la transformation numérique des entreprises. Nous sommes toujours avides de changement. C'est pourquoi nous ne sommes pas seulement des consultants ou des facilitateurs. Nous représentons aussi une source d'inspiration sur le marché. Notre expérience et notre expertise nous confèrent une position de leader, mais nous conservons un esprit d'entrepreneurs locaux. Partie intégrante d'un groupe international, notre histoire, notre vision et nos cultures locales nous rendent uniques.

NOS DONNÉES



altares

Des données fiables du monde entier



Altares fait partie du réseau mondial (World Wide Network - WWN) de Dun & Bradstreet. Le vaste réseau international de partenaires de Dun & Bradstreet nous permet de mettre à jour des informations commerciales fiables pour plus de 400 millions d'entreprises. 375 millions de données sont mis à jour chaque jour. Dun & Bradstreet WWN est une alliance entre Dun & Bradstreet et des fournisseurs d'informations commerciales du monde entier. Chaque partenaire représente une ou plusieurs régions locales.

90 % des entreprises du classement Fortune 500, et des entreprises de toutes tailles dans le monde entier, s'appuient sur les données de Dun & Bradstreet pour se développer et protéger leurs activités.

Cette présence locale unique dans les pays du monde entier garantit une collecte complète et précise de l'information commerciale. Grâce à cette approche, clients et partenaires bénéficient du processus de qualité breveté DUNSRight™, tout en ayant la possibilité de consulter des experts locaux.

Un numéro, une clé, d'infinies possibilités



Le numéro D-U-N-S est un code unique à 9 chiffres pour les entreprises du monde entier. C'est la carte de visite numérique de votre entreprise destinée au monde extérieur, mais aussi un outil de structuration de vos propres données. L'agrégation de données issus de divers systèmes et applicatifs vous permet d'obtenir une vue unique sur toutes vos relations commerciales : la réponse à une approche poussée des données de référence. Les numéros D-U-N-S peuvent alimenter n'importe quel système de gestion de la relation client (CRM), progiciel de gestion intégré (ERP) ou logiciel d'administration.

Processus breveté, DUNSRight™ constitue le principal élément différenciant garantissant le respect des normes internationales de qualité les plus rigoureuses. Notre capacité à transformer un énorme flux de données en informations commerciales de qualité est ce qui nous distingue de nos concurrents.

Aperçu de nos données



Numéro
D-U-N-S



Scores et
notations



Structures
de groupe



Détails de
paiement



Données
commerciales



Dossiers de
recouvrement de
créances



Décisions
juridiques



Publications
des médias



Nombre
d'employés



Membres des
conseils
d'administration



Listes de
surveillance



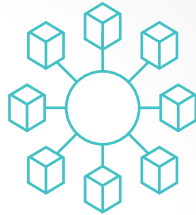
Bénéficiaires
effectifs

Nos aspects essentiels en matière de qualité des données

1 Pertinence



2 Structure



3 Fiabilité



4 Exhaustivité



5 Intemporalité



DUNSRight™

Notre processus qualité *data*

Collecte des données

La collecte de données au niveau mondial permet d'agréger quotidiennement les données provenant de diverses sources dans le monde.

Correspondance

Nous intégrons les données dans notre base en procédant à un processus de « *matching* » (correspondance) avec la bonne organisation afin d'obtenir une vue unique.

Attribution d'un numéro D-U-N-S

Nous attribuons le numéro D-U-N-S à l'entreprise en question pour l'identifier et la suivre au niveau international à chaque étape de sa vie et de son activité.

Identification des entités associées

Nous utilisons les liens capitalistiques pour que nos clients puissent identifier les risques ou les opportunités dans des entités connexes.

Modélisation prédictive

Enfin, nos indicateurs prédictifs tirent parti de l'analyse statistique pour évaluer les performances passées d'une entreprise et indiquer la probabilité de sa trajectoire future.

Pour quelle finalité ? Une connaissance détaillée du monde de l'entreprise.

Intégrer les données au sein de votre entreprise



D-U-N-S

400 millions
d'entités
commerciales

—
30 000
ressources

—
375 millions
de données mises
à jour quotidienne-
ment

—
1 million
de dollars investis
chaque jour dans
la maintenance



MARKETING

Des critères de recherche pour une segmentation précise des marchés



VENTES

Profils sectoriels pour une prospection commerciale intelligente



FINANCE

Historique de paiements complet pour une meilleure prévisibilité



ACHATS

Cartographie de la chaîne d'approvisionnement pour mieux connaître les fournisseurs



CONFORMITÉ

Informations sur la propriété des entités pour identifier les bénéficiaires effectifs

La quantité de données au sein de votre entreprise enregistre une croissance exponentielle. Comment parvenir alors à simplifier, structurer ou transformer des données pertinentes en informations utiles ?

En utilisant nos données et un codage unique comme base de vos données de référence, vous obtenez une vue structurée des informations les plus importantes concernant vos relations commerciales. Vous bénéficiez de données en temps réel dans toute votre entreprise. Moins de saisie manuelle, un contrôle qualité automatique et des processus opérationnels performants. Vous pouvez vous fier à des données précises pour prendre des décisions en toute confiance.

dataless[®] CRM



Données locales et internationales

dun & bradstreet



CRM leaders du marché



SAP Cloud for Customer



Franchissez un palier dans la gestion des données de référence

VOS DÉFIS EN MATIÈRE DE DATA

Les bases de données vieillissent rapidement. Chaque année, 40 % des données de votre base clients évoluent. En outre, de nombreuses entreprises exploitent différentes bases de données et les modifications sont saisies par une multitude de personnes dans différents services. Comment s'assurer que les bonnes personnes accèdent à la bonne information au bon moment ?

L'IMPACT DES DONNÉES DE FAIBLE QUALITÉ

Selon IBM, rien qu'en 2016 aux États-Unis, la qualité insuffisante des données a représenté une perte astronomique de 3 100 milliards de dollars. Ce n'est pas surprenant : l'inexactitude des données d'entreprise a conduit à de mauvaises décisions, à des opportunités de chiffre d'affaires manquées, à une perte de temps et à une atteinte à la réputation. À l'inverse, il y a des entreprises qui affichent une qualité de données exceptionnelle. Elles peuvent compter sur de nouvelles opportunités commerciales, une plus grande efficacité, une prise de décision plus rapide et plus efficace, un marketing plus intelligent et une meilleure expérience client.

La bataille pour la qualité des données est une bataille sur plusieurs fronts. La qualité des données est affectée sous différents angles. Par exemple, parce que de nombreux enregistrements incorrects issus d'une erreur humaine sont souvent cachés dans des silos au sein d'un ensemble disparate de systèmes et d'applications. Pour améliorer la qualité de vos données, plusieurs processus sont nécessaires : il faut d'abord les nettoyer, puis éventuellement les enrichir et, enfin, maintenir leur bon état pour garantir leur durabilité.

NOTRE CONTRIBUTION

Grâce à la solution Dataless, vous êtes en mesure de prendre de meilleures décisions, d'agir rapidement et d'améliorer vos résultats. Intégrez des informations BtoB validées en temps réel dans le monde entier. Dataless simplifie la gestion des données en les comparant et en les validant avec le Data Cloud de Dun & Bradstreet, tout en étant entièrement intégré à votre CRM !

Dataless est là pour vous aider

Dataless est une solution globale conçue pour gérer vos données CRM et créer de la valeur en connectant des sources de données externes.

Que vous soyez dans la vente, le marketing, l'informatique ou la finance, il est essentiel de disposer des bonnes données sur les clients, et les prospects. Dataless simplifie la gestion, la comparaison et la validation des données en comparant vos données avec notre Data Cloud qui offre un large éventail de données de référence mondiales et fiables.

Enrichissez vos données d'informations et d'indicateurs complémentaires issues de notre Data Cloud. Grâce à une connaissance plus fine, vous êtes en mesure de prendre de meilleures décisions, d'agir rapidement et d'améliorer vos résultats.

Dataless est entièrement intégré à Salesforce, Microsoft Dynamics et SAP Cloud for Customer. Il suffit d'un clic pour ajouter des comptes ou récupérer des données dans votre CRM.

VOS OBJECTIFS :

- ▶ Obtenir une vue à 360° de toutes les relations d'affaires
- ▶ Améliorer la qualité des données
- ▶ Gagner du temps dans les tâches de saisie et de tenue à jour des données
- ▶ Disposer en temps réel d'informations sur les entreprises validées
- ▶ Identifier de nouvelles opportunités dans le monde entier
- ▶ Optimiser la pénétration des grands comptes
- ▶ Augmenter la productivité des équipes commerciales
- ▶ Mieux connaître la structure d'entreprise de vos clients

Comment ça marche

Les principales caractéristiques et fonctionnalités de Dataless forment une solution complète pour relever vos défis en matière de data

1. NETTOYER

Associez nos numéros D-U-N-S uniques aux bonnes entités commerciales pour nettoyer, compléter et préparer votre base de données en un rien de temps. Aucun doublon ni données incorrectes dans votre CRM.

2. ENRICHIR

Améliorez votre base de données* avec des informations supplémentaires plus fines et faites franchir un cap à votre CRM. Transformons ensemble votre base de données en une précieuse source d'information au service de l'ensemble de votre entreprise.

3. MAINTENIR À JOUR

Connectez vos systèmes à notre Data Cloud et bénéficiez de données en temps réel dans toute votre organisation. Moins de saisie manuelle, contrôle qualité automatique et processus opérationnels plus performants grâce à un flux de travail plus fluide. Données en temps réel : à tout moment et en tout lieu.



* La disponibilité des données peut varier selon le système de CRM.

Données et chiffres



CHAQUE EURO INVESTI DANS LE CRM CRÉE 7 € DE VALEUR

61 % DES DONNÉES INCORRECTES SONT DUES À UNE ERREUR HUMAINE



LORSQUE LES DONNÉES DE DÉPART SONT EXACTES, VOUS ÉCONOMISEZ 95 % DU TEMPS DE SAISIE

NOUS CRÉONS 2 500 MILLIARDS DE GIGAOCTETS CHAQUE JOUR



57 % DES DONNÉES ERRONÉES SONT IDENTIFIÉES PAR LES PROSPECTS ET LES CLIENTS EUX-MÊMES

LES CLIENTS PARVIENNENT À UNE PRÉCISION DES DONNÉES ALLANT JUSQU'À 99 %



DONNÉES ET ANALYSES COMMERCIALES ISSUES DE 30 000 SOURCES

- ◀ Dépôts et états financiers
- ◀ Registres fiscaux nationaux
- ◀ Publications, actualités et indications en ligne et hors ligne
- ◀ Réseaux sociaux et sites Internet d'entreprise
- ◀ Partenaires du réseau mondial
- ◀ Commentaires et entretiens avec les clients
- ◀ Recherche personnalisée
- ◀ Dossiers d'insolvabilité
- ◀ Expériences de paiement (« commerce »)
- ◀ Scores et analyses
- ◀ Correspondants sur place
- ◀ Registres publics
- ◀ Chambres de commerce ... etc.

Dataless en un clin d'œil

Grâce à notre plateforme Dataless, nous pouvons vous aider à réaliser l'impensable : maîtriser la complexité des données. Principales caractéristiques de Dataless :



1 NETTOYER

- ▶ Nettoyage des données : pour que vos données soient toujours à jour
- ▶ Suppression de vos entreprises inactives



2 SAISIE

- ▶ Saisie de données : saisie rapide et complète des fiches de comptes dans votre CRM



3 ENRICHIR

- ▶ Enrichissement data : votre CRM enrichi de données commerciales
- ▶ Mise à disposition de données supplémentaires (par exemple, conformité, crédit, structure capitalistique)



4 MAINTENIR À JOUR

- ▶ Suivi : votre CRM est automatiquement mis à jour 24 heures sur 24, 7 jours sur 7
- ▶ Vous travaillez toujours avec des données à jour

Transformez vos bases de données



VUE À 360° SUR LES RELATIONS D'AFFAIRES

Le profil de vos relations d'affaires n'a jamais été aussi complet. Mobilisez vos différents services pour comprendre vos relations d'affaires mieux que jamais.



ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

Bénéficiez d'une réflexion réaliste en utilisant les données comme base de votre stratégie pour définir votre orientation. Gardez une longueur d'avance sur vos concurrents.



AMÉLIORATION DE LA COMMUNICATION

Faites en sorte que chaque professionnel de chaque service, département et région exerce son métier avec la même vision globale afin de réduire les malentendus internes.



FLUX DE TRAVAIL EFFICACE

Les informations utiles doivent être automatiquement transmises au bon destinataire dans l'entreprise. Automatisez des processus chronophages, évitez les erreurs inutiles et restez proactif.

Nettoyage : conservez en permanence la fraîcheur de vos données



Il est difficile d'être sûr à 100 % que son CRM est à jour. Il vaut donc mieux laisser le « Data Cleansing » accomplir ce travail pour vous. Notre technologie nettoie les informations obsolètes de votre CRM. Votre CRM est alors comme neuf. Associez notre numéro d'identification unique aux bonnes entités commerciales et votre base de données est opérationnelle en un rien de temps. Fini les doublons et les données incorrectes dans votre CRM.

- ▶ Élimination des doublons
- ▶ Signalement des entreprises en cessation d'activité
- ▶ Déduplication automatique des comptes
- ▶ Règles de gestion des doublons personnalisables (garder, remplacer, les deux)

Connaissez-vous par cœur chaque client enregistré dans votre CRM ?

Probablement pas, mais qui les connaît ? Vous avez probablement déjà constaté que vous et votre collègue créez le même compte. Quelle utilité ? La fonction de contrôle des doublons permet d'éviter cette situation, car elle vérifie si les informations existent déjà dans votre CRM. Chaque entrée est prise en compte. Même à partir d'un formulaire Internet.

&
D&B (50)
🗄️
SALESFORCE COMPANIES (1)

Search

Company information

DUNS

Registration Number

Company Name

Company Address

Address

City

Postal Code

Country

Clear
Search

ROLE	COMPANY NAME	ADDRESS	CITY
Headquarter	Tesla, Inc.	3500 Deer Creek Rd	Palo Alto
Headquarter	Tesla Energy Operations, Inc.	3055 Clearview Way	San Mateo
Headquarter	Everson Tesla Inc.	614 Greomar Rd	Nazareth
Single Location	Tesla Electric Armature and Mach...	6555 Trade Center Dr	Jacksonville
Headquarter	Tesla Offshore LLC	36499 Perkins Rd	Prairieville
Single Location	Tesla Government Inc.	8614 Westwood Center Dr Ste 310	Vienna
Headquarter	Tesla Industries, Inc.	101 109 Centerpoint Blvd	New Castle
Headquarter	Magnetic Field Effects, L.L.C.	14149 Westfair East Dr	Houston
Single Location	Tesla Enterprises, LLC	1760 Abbott Rd	Anchorage
Single Location	Tesla Vineyards, L.p	4590 Tesla Rd	Livermore

Saisie des données clients : bénéficiez rapidement des comptes complets dans votre CRM



La saisie manuelle des données est chronophage. Et ennuyeuse. Grâce à la fonction de saisie de données de Dataless, vous créez des fiches de comptes complètes dans votre CRM en quelques secondes, à partir d'une simple recherche par nom ou numéro D-U-N-S. Bénéficiez ainsi de données sur vos clients et prospects fiables et complètes. Lorsque les données de départ sont exactes, votre gouvernance des données est assurée, quel que soit le responsable de la tâche. La liste des résultats affiche les données de la base de D&B et de votre propre CRM. Une fois le compte créé, les informations sont automatiquement mises à jour chaque jour.

- ▶ Épuré et simple d'utilisation
- ▶ Création d'un client potentiel en moins de 10 secondes, soit un gain de temps de 99 %
- ▶ Exact dès le départ
- ▶ Jeu de données complet + enrichissement
- ▶ Prévention des doublons

La durée du projet varie selon le niveau de personnalisation et la richesse des données requises

Étape 1

- Sandboxing Dataless
- Mapping des données validé avec le client
- Configuration des API
- Configuration des API de duplication
- Configuration du monitoring
- Mise en place des règles de gestion

Étape 2

- Nettoyage initial (de votre base de données)
- Enrichissement initial des données
- Phase de test de Dataless
- Retour d'expérience et ajustements

MISE EN PRODUCTION

Enrichissement : votre CRM alimenté en données d'entreprise



Vous recherchez des adresses à jour ? Ou vous demandez si votre client est toujours solvable ? Dataless apporte dans votre CRM des informations commerciales détaillées sur plus de 400 millions d'entreprises dans le monde. Améliorez la base de données grâce à des informations riches et détaillées et faites franchir un cap à votre CRM. Votre base de données devient une précieuse source d'information au service de l'ensemble de votre entreprise.

- ▶ Identité : DUNS, N° d'identification locale, nom de la société, adresse, active/inactive
- ▶ Segmentation : chiffre d'affaires, nombre de salariés, code d'activité local et SIC
- ▶ Directeurs : fonction, nom, prénom
- ▶ Structures d'entreprise : hiérarchie, siège social
- ▶ Données financières et de risque : notation D&B, Paydex

MICROSOFT DYNAMICS

Account Name: Tesla, Inc.
National ID: +16506815000
Phone: +16506815000
Industry description: Automobile assembly, including specialty automobiles
Currency: euro

Annual Revenue: 24 578 000 000€
No. of Employees: 225

ACCOUNT : ACCOUNT DEMO
Tesla, Inc.

D&B Family Tree

- 148284255 Tesla, Inc. (United States, Palo Alto)
- 075592682 Tesla, Inc. (United States, Cleveland)
- 075616158 Tesla, Inc. (United States, Truckee)
- 080995980 Tesla, Inc. (United States, Fremont)
- 116954297 Tesla, Inc. (United States, Fremont)
- 078984161 Tesla, Inc. (United States, Lathrop)
- 060639594 Tesla, Inc. (United States, Washington)
- 078499922 Elger Lease Co. LLC (United States, San Mateo)
- 117289773 Weishorn Solar Manager I, LLC (United States, Palo Alto)
- 026219594 Tesla, Inc. (United States, Miami Beach)
- 117284462 Solar Integrated Fund II, LLC (United States, Palo Alto)
- 117281417 Presidio Solar II, LLC (United States, Palo Alto)
- 117263349 Foshaque Solar I, LLC (United States, Palo Alto)
- 117284488 Uta Solacity Holdings LLC (United States, Palo Alto)
- 080149542 Tesla, Inc. (United States, Palm Desert)
- 117271612 Harpoon Solar Manager I, LLC (United States, Palo Alto)

Address: Dear Creek Rd, Palo Alto, California 94304-1317, United States

Altavox/D&B Credit Information

Credit Rating:
Financial Embarrassment Indicator:
Yearly revenue: 24 578 000 000,00€
Financial statement date: 31/12/2019

Facilitez l'action de vos équipes de vente



Votre CRM est aussi puissant que les données qu'il contient. Mais qui a le temps de rechercher l'information et de l'y enregistrer ? Plus besoin d'importer vos commerciaux avec cela, Dataless le fait pour eux. Dataless fournit des informations commerciales, marketing, financières et de conformité provenant des meilleurs fournisseurs de données commerciales au monde, le tout intégré à votre CRM. Vous bénéficiez ainsi d'une vue à 360° de vos clients.

- ▶ Raccourcissez votre cycle de vente de 50 %
- ▶ Qualifiez rapidement les prospects
- ▶ Vue à 360°
- ▶ Évitez la gestion différenciée des comptes
- ▶ Créez facilement des rapports segmentés

SALES
FORCE

Account
Tesla, Inc.

Phone
+16506815000

Billing Address
3500 Deer Creek Rd
94304-1317 Palo Alto
United States

▼ D&B linkage information

Company name Immediate parent	Tesla, Inc.
City Immediate parent	Palo Alto
Country Immediate parent	United States
DUNS Immediate parent	148284255
Company name Global Ultimate	Tesla, Inc.
Country Global Ultimate	United States
DUNS Global Ultimate	148284255

▼ D&B address information

Street address Registered	3500 Deer Creek Rd
Postalcode Registered	94304-1317
City Registered	Palo Alto
State/Province Registered	California
Country Registered	United States

▼ D&B financial information

Credit decision status	
Credit Rating	
Credit Check Date	15-11-2019
Credit Check Status	A user restriction is in force. Please contact your D&B Representative or your local Customer Service Center to verify how this restriction applies.
Yearly revenue	€21.461.268.000
Financial statement date	31-12-2018

Campagnes de marketing de bout en bout

Spécialiste du marketing, vous avez besoin d'une source de vérité pour lancer vos campagnes et en suivre les progrès tout au long du cycle de vente. Les logiciels de CRM comme Salesforce proposent également des services de Web To Lead. Mais Dataless améliore ce service en enrichissant le compte de données commerciales. Ainsi, vous n'automatisez pas seulement la création d'un compte CRM, mais vous l'enrichissez d'informations commerciales en une seule opération.

- ▶ Segmentation détaillée
- ▶ Web to lead : transformez automatiquement un formulaire Internet complété en un client potentiel enregistré dans votre CRM et enrichi de précieuses informations
- ▶ Accompagnez les bons prospects à travers les différents canaux pour accélérer le parcours d'achat
- ▶ Découvrez les opportunités de ventes croisées et d'upsell via la structure capitalistique de vos clients actuels
- ▶ Améliorez l'expérience client

SALES
FORCE

Name
Elon Musk

E-mail Address *
elonmusk@tesla.com

Your message
Hello!

Company name
Tesla

Send

Altares / D&B primary information

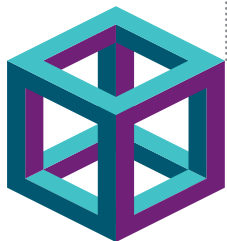
Company name	Motors Netherlands B.V.	DUNS	490248115
Registration number	52601196		
VAT	1202589316		
SIC-Description	Mfg motors/generators	Trade Register Number (NL)	
SIC Code	3621	Operating status	Active
Number of employees		VAT Number	NL850516675B01
Family tree members	107	VAT Number Validation Status	Valid: 2019-08-22; TESLA MOTORS NETHERLANDS B.V.

Alignement de l'organisation interne : créez de la valeur tout au long du parcours du client

Disposer d'une source unique de vérité améliore considérablement la collaboration et la synergie entre les différents services. Bénéficiez d'une approche à l'échelle de l'entreprise. Fini les exercices manuels, les activités identiques réalisées en parallèle ou les informations de facturation incorrectes. Résultat : une organisation interne et une communication externe alignées.

Pour améliorer le parcours du client, tous les points de contact doivent apporter une valeur ajoutée à votre relation commerciale. Pour de nombreuses entreprises, le CRM est connecté à un ERP ou à un système de facturation. En étant sûr de disposer de données propres, vous pouvez compter sur tous les outils liés à votre solution de gestion de la relation client.

- ▶ Amélioration de la collaboration entre les ventes, le marketing et la finance
- ▶ Hausse de la productivité des équipes
- ▶ Amélioration de la communication interne basée sur une source unique de vérité
- ▶ Renforcement de la confiance accordée aux données plutôt qu'aux exercices manuels, concentration sur le cœur de métier
- ▶ Données de facturation correctes
- ▶ Perte de clientèle moindre grâce à une approche personnalisée
- ▶ Création de parcours clients uniques sur la base de données enrichies



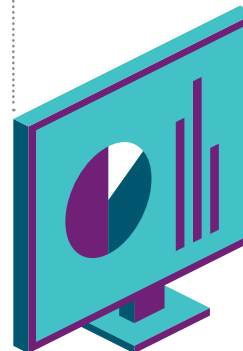
Reporting et gestion

Le reporting apporte une vision à un instant T et donc des informations utiles aux différents niveaux de management. Avec des rapports de gestion efficaces, il est possible d'améliorer la prise de décision, de juger de l'efficacité de la gestion, de la réactivité aux problèmes et de l'efficacité des ressources. Le reporting devient un socle pour prendre des mesures correctives, si nécessaire.

Vous ne pouvez reporter au plus haut niveau de management que si les données sont complètes et exactes.

Vous savez enfin pourquoi il vous faut Dataless pour votre CRM. Mesurez les performances de votre entreprise et :

- ▶ Prenez des décisions opportunes fondées sur des faits
- ▶ Atténuez les risques potentiels
- ▶ Identifiez les pistes d'amélioration
- ▶ Utilisez les liens capitalistiques pour consolider le chiffre d'affaires d'un groupe
- ▶ Ne manquez pas une occasion de vendre
- ▶ Justifiez les investissements dans le marketing
- ▶ Créez rapidement des rapports exacts



Avantages pour chaque département



Marketing

SUR LE PLAN OPERATIONNEL

- ▶ Mieux définir les nouveaux prospects et accélérer les conversions
- ▶ Accroître la fiabilité des campagnes de communication (éviter les doublons, s'assurer de l'exactitude des adresses, etc.)
- ▶ Consolider toutes les informations sur les filiales, succursales d'un même groupe afin d'optimiser les programmes de fidélisation des clients et les campagnes de vente croisée

SUR LE PLAN STRATÉGIQUE

- ▶ Rendre la création de profils clients plus précise grâce à des données fiables
- ▶ Évaluer la dépendance des clients par secteur ou zone géographique



Ventes

SUR LE PLAN OPÉRATIONNEL

- ▶ Augmenter la productivité des équipes de vente en réduisant la charge de travail administratif (saisie manuelle des données CRM, etc.)
- ▶ Améliorer la connaissance du client grâce aux informations à valeur ajoutée de D&B mises à jour quotidiennement
- ▶ Faciliter la prospection de grands comptes grâce aux arborescences capitalistiques d'entreprises

SUR LE PLAN STRATÉGIQUE

- ▶ Améliorer l'organisation des ventes grâce à des données de segmentation et aux informations sur la structure des entreprises
- ▶ Fixer des objectifs internationaux pour les grands comptes pertinents sur la base des arborescences capitalistiques
- ▶ Réaffecter les gains de productivité à la fidélisation ou à la prospection de clients



Finance

SUR LE PLAN OPÉRATIONNEL

- ▶ Réduire les coûts et les délais liés aux factures mal adressées (mauvaise adresse, coordonnées erronées, etc.)
- ▶ Accélérer les décisions en matière de crédit grâce aux données de risque
- ▶ Consolider les paiements en suspens des clients faisant partie du même groupe

SUR LE PLAN STRATÉGIQUE

- ▶ Mettre en œuvre une stratégie efficace de « lead to cash »
- ▶ Augmenter la productivité des équipes en réduisant les tâches administratives et les délais de collecte de l'information



INFORMATIQUE

SUR LE PLAN OPÉRATIONNEL

- ▶ Enrichir les systèmes en données pertinentes et homogènes facilement combinables (D-U-N-S)
- ▶ Faciliter les échanges de données entre les différentes bases de données et applications

SUR LE PLAN STRATÉGIQUE

- ▶ Accélérer les procédures de mise en conformité : répondre à vos exigences légales en matière d'identification des tiers, de segmentation, de contrôle des données et de transparence (par exemple, KYC, SOX, MiFID, Bâle II, Small Business Act, etc.)

Intéressé par
une démonstra-
tion de Dataxess ?
Contactez votre
consultant.

Bureau de Rotterdam

Otto Reuchlinweg 1032
3072 MD Rotterdam
Pays-Bas
www.altares.nl
+31 (0)10 710 95 60

Bureau de Bruxelles

Keizer Karellaan 576
1082 Bruxelles
Belgique
www.altares.be
www.altares.lu
+32 (0)2 481 83 00

Bureau de Paris (Colombes)

58 Avenue Jean Jaurès
92700 Colombes
France
www.altares.com
+33 (0)825 805 802