

Introduction

Dans un contexte favorable aux campagnes de marketing direct, qui se multiplient dans les grandes entreprises comme dans les PME et TPE, les fournisseurs de fichiers, fichiers B to C (Particuliers) et fichiers B to B (Entreprises) fleurissent sur le marché et certains se sentent désemparés devant un tel nombre de fournisseurs de fichiers. En effet, face à une telle offre de fichiers, comment choisir l'entreprise à qui vous accorderez votre confiance pour acheter vos fichiers qualifiés.

3 familles de fichiers qualifiés :

- Les entreprises (sociétés, décideurs, professions indépendantes et artisans)
- Les particuliers (hauts revenus et grandes fortunes à leurs adresses personnelles)
- Les thématiques (familles, femmes, hommes, enfants, santé, sports, loisirs, mode, voyage, maison, gastronomie...)

1/ ENTREPRISES

Entreprises et leurs décideurs

Possibilité de ciblage croisé: activité de l'entreprise + sa taille + sa situation géographique + le(s) décideur(s)

Plus de 100 fonctions, dont :

- Direction générale
- Marketing / communication
- Finance
- Achats
- Commercial
- Etude / production
- Informatique / sécurité
- RH / formation
- Comité d'entreprise
- etc

Entreprises et leurs performances

Critères croisés :

- Chiffre d'affaires
- Résultat
- Risque de défaillance

- Activité
- Taille
- Situation géographique
- Noms des décideurs
- etc

Professions libérales

- Architecture
- Comptabilité
- Juridique
- Médicale et paramédicale
- etc

Professions artisanales

- Agriculture
- Hôtellerie, restauration
- Bâtiment
- Autres artisanats
- Commerces et commerçants
- etc

Elus et hauts fonctionnaires

- Elus, hauts fonctionnaires
- Ministères, grands corps d'Etat
- Mairies, maires, adjoints, directeurs de toutes les communes
- Décideurs des collectivités territoriales, régionales, locales...

2/ PARTICULIERS

Très hauts revenus

- Revenus de plus de 150 000€ par an
- 10 000 français les plus riches

Personnes fortunées

- Propriétaires bailleurs
- Possesseurs de patrimoine financier
- Placement en bourse

Sélection défiscalisation

- 30-55 ans, revenus supérieur à 50 000€, et faiblement prospectés en offres de défiscalisation

Notables

- Membres de clubs de prestige
- Notables (médecins, notaires, avocats...)
- Elus et hauts fonctionnaires

Décideurs et entrepreneurs

- Patrons et cadres
- Dirigeants d'entreprises
- Administrateurs
- Cadres hommes
- Cadres femmes
- Revenus de plus de 50 000€ par an

Jeunes et futurs cadres

- Jeunes cadres
- Diplômés de grandes écoles
- Etudiants en filières prestigieuses

3/ Thématiques

Ciblez par profil et comportement

Actualité - alimentaire - art - assurance - auto moto - beauté - bébé - bricolage - collection - crédit - culture - décoration - économie - édition - enfant - ésotérisme - étudiant - famille - femme - finance - gadget - histoire - informatique - internet - jardin - jeu concours - loterie -

maison - mariage - mode - musique - photo - religion - santé - sciences - senior - sport - téléachat - télécom - téléphone - textile - tourisme - voyage...

Des milliers de sélections en fonction de votre cible et de votre objectif :

Hommes, femmes, enfants

- Sélections par CSP, région, âge, récence de l'adresse, composition du foyer...

Seniors, santé, bien-être

- Sélections par CSP, région, âge, récence de l'adresse, composition du foyer...

Sports, loisirs, éducation

- Sélections par CSP, région, âge, récence de l'adresse, loisirs pratiqués, enseignement suivi (public / privé, filière...)

Mode, habillement, bijoux

- Sélections par CSP, région, âge, récence de l'adresse, marques achetées, fréquence d'achat, budget consacré...

Voyages, tourisme

- Sélections par CSP, région, âge, récence de l'adresse, destinations, intentions de voyage...

Maison, jardin, bricolage

- Sélections par CSP, région, âge, récence de l'adresse, produits achetés, équipements présents, récence d'installation, projets...

Gastronomie, vins fins, épicerie

- Sélections par CSP, région, âge, récence de l'adresse, produits achetés...

En premier lieu, sachez que les entreprises dont l'expertise est reconnue dans les domaines du traitement de données et du géomarketing vous offrent de bons gages de qualité, car elles ont les moyens de vous proposer des fichiers B to C et B to B qui sont qualifiés et enrichis.

Soyez également attentif à la précision offerte lors du ciblage de votre fichier de prospection : vous devez pouvoir effectuer un ciblage précis pour ne toucher que votre cœur de cible.

Dans le cas de fichiers qualifiés B to C, les critères de ciblage doivent porter sur les caractéristiques sociodémographiques, telles que l'âge du chef de famille, le nombre de personnes résidant dans le foyer, le type d'habitat, la tranche de revenu de la famille, etc.

Ces critères disponibles pour la constitution de votre fichier client garantissent la qualité du fichier et le succès de votre campagne. En effet, avec un ciblage précis, vous ne contactez que votre cœur de cible, votre message est donc plus personnalisé, vous répondez mieux aux besoins de vos prospects et l'impact de votre message est plus efficace.

Pour toutes vos opérations de marketing direct, Force Marketing met à votre disposition le potentiel de ses bases de données hyper qualifiées pour transformer instantanément vos prospects en clients.

La connaissance client qui vous permet d'activer le bon levier pour contacter, séduire et fidéliser vos clients repose sur la collecte régulière de données sociodémographiques et d'informations sur la consommation des foyers et d'adresses.

Cet accès aux foyers français vous permet de disposer de toutes les informations nécessaires à un ciblage précis de vos clients. Votre outil phare : de nouveaux fichiers de prospection d'une valeur et d'une fraîcheur uniques. C'est une solution unique pour optimiser vos plans fichiers multi-canal.

Ce système vous permet de déterminer le profil précis de vos clients et d'anticiper l'évolution de leurs habitudes de consommation.

Fichiers d'entreprises

Pour mener une action de marketing direct efficace, faire connaître et promouvoir vos produits, identifier les opérateurs d'un marché, mettre en concurrence des fournisseurs

Public concerné

- TPE, PME, Commerçant, Grande Distribution
- Créateur, repreneur

- Tout public

Objectifs

- Mener une action de marketing direct ciblée et efficace
- Identifier et localiser les acteurs de votre marché
- Accéder à une base de plus de 6 millions de prospects

Contenu

- Les entreprises françaises immatriculées au Registre du Commerce et des Sociétés au niveau national ;
- Les artisans, professions libérales, associations, sociétés civiles, institutions et autres organismes localisés sur le plan national ;
- Les entreprises françaises importatrices et exportatrices ;
- Les PMI PME locales

Bénéfices client

- Une sélection multicritères (par secteur géographiques, activité code NAF, structure, effectif, chiffre d'affaires, etc...)
- Un fichier de toutes les entités économiques françaises (entreprises, artisans, professions libérales)
- Une information mise à jour instantanément et en permanence
- Une accessibilité instantanée / exploitation immédiate
- Un véritable conseil au ciblage