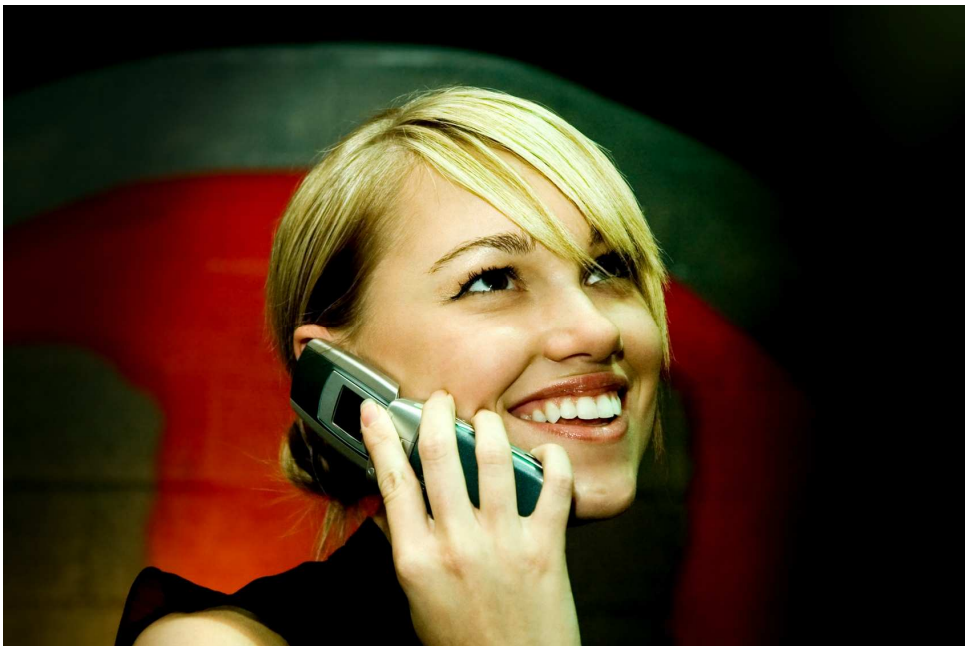


Bases de données

- Location de bases de données
- Optimisation de bases de données



Location de bases de données

L'entreprise a besoin, pour mettre à jour sa base de données interne, ou pour prospecter de nouveaux clients, de bases de données externes. Atrait propose un service de location ou de collection de bases de données afin de vous offrir le meilleur service.

Les bases de données que nous vous proposons ont fait l'objet d'un tri par la notation de leur qualité selon les critères suivants :

- Propriété de la base de données
- Accord des personnes à recevoir des messages lors de la souscription (opt-in)
- Accord de location de la base
- Méthode de collecte
- Fiabilité de la base
- Nombre d'emails dits de block (adresses possédant un filtre anti – Spam)
- Taux de retour sur les campagnes précédentes
- Fiabilité de la qualification
- ...

Seules les bases obtenant un score supérieur ou égal à 6 / 10 sont retenues. Nous ne retenons ainsi que 18 % des bases recensées en moyenne.

Ces bases permettent un ciblage précis grâce à plus de 50 critères de segmentation, ce qui permet d'obtenir la meilleure audience utile sur une campagne.

Ces fichiers permettent de réaliser des campagnes one to one dans le strict respect de la réglementation. Les numéros et emails sont des numéros opt-in : les individus ont donné expressément leur accord pour recevoir des messages commerciaux sur leur GSM, adresse email...

Les avantages des différents types de contact :

Le SMS / MMS : un taux de couverture très important, un média innovant, 95% des personnes recevant un SMS / MMS de nature commerciale l'ouvrent. Permet de toucher même les clients les plus mobiles.

Le courrier électronique : permet d'interagir avec le client ou le prospect qui accède directement au site Web de présentation des nouvelles gammes de produits. Media permettant les films publicitaires, le son...

Le courrier postal : permet de développer un argumentaire plus conséquent, de faire découvrir plus de produits, avec des échantillons gratuits... Le support papier permet de faire preuve de créativité et donne au client une impression d'attention de la part de l'annonceur.

Ces trois medias permettent d'envoyer invitations et coupons de réduction en personnalisant ou en individualisant le message, ils sont souples et peu coûteux par rapport au médias de masse : spots télévisés...

Le système de location : un routeur envoie les messages aux contacts de la base louée, sans que celle-ci passe chez l'annonceur. L'annonceur récupère les contacts grâce aux retours des campagnes.

Exemple de segmentation :

Segmentation Globale des bases	Pourcentage
Jeunes moins de 30 ans	48,23%
-0 Etudiants	69,78%
Professionnels	26,78%
MRE	16,45%
Classification par CSP C/D : 46,76% B- : 20,65% B : 16,45% B+ : 8%	
Cadres supérieurs du secteur privé	6,78%
Hauts fonctionnaires du secteur public	0,78%
Directeurs des PME-PMI	0,23%

CRITERES DE SEGMENTATION

Vous ciblez précisément vos prospects et choisissez de les contacter sur leurs GSM, téléphones fixes, emails opt-in ainsi que leurs adresses postales.

Signalétique :

Genre : sélection des hommes, des femmes, ou de l'ensemble de la population

Age : sélection d'un âge particulier, ou d'une fourchette d'âges (âge minimal : 12 ans)

Enfants : sélection du nombre d'enfants à domicile : nombre d'enfants ou au moins un enfant

Activité :

Sélection de la profession des contacts

Sélection des secteurs d'activité des contacts

Sélection d'un ou plusieurs centres d'intérêt de la population



Profession	Secteur	Centres d'intérêt
Agriculteur exploitant	Aérospatiale	Activités culturelles
Artisan	Agriculture	Animaux de compagnie
Cadre (info, télécoms)	Automobile	Auto, moto
Cadre (autres)	Informatique, électronique	Bio, beauté, santé, fitness
Collégien, lycéen	Bâtiment	Brico, déco, jardin, artisanat
Commerçant	Consommation	Cadeaux, fleurs
Chef d'entreprise	Éducation (étudiants inclus)	Cd-rom, jeux vidéo
Chercheur ou médical	Énergie	Dons caritatifs, bénévolat
Chômeur et autre	Finance, assurance,	Emploi, carrière
Employé de la fonction publique	immobilier	Enfants (éducation, santé)
Employé (info, télécoms)	Gouvernement, services publics	Etudes, enseignement
Employé (entreprise)	Tourisme, animation	Finance, économie, assurance
Enseignant et personnel de santé	Loisirs, médias, édition	Gastronomie, vins
Etudiant	Santé	Internet, multimédia
Ouvrier spécialisé ou agricole	Pharmaceutique	Livres
Profession intellectuelle, artiste	Commerce de détail	Loterie, jeux de hasard
Profession libérale	Services	Micro-informatique
Retraité, préretraité	Télécommunications	Mode, shopping
Autres	Voyages, transports	Musique, CD, Vidéo, DVD
	Communication, marketing	Photo
	Autres	Presse, actualités généralistes
		Sorties, week-ends, cinéma
		Sport
		Technologie, haute technologie
		Vie associative
		Voyage – tourisme

Qualité des contacts :

Type de contact désiré : choix des adresses email, numéros GSM, adresses postales

Opt-in : Sélection du caractère opt-in des adresses email et des numéros GSM

Validité : Sélection des contacts dont la validité est assurée uniquement : email valide, numéro GSM valide ou adresse postale valide (Nom + prénom + adresse + code postal + ville + pays exacts)

Dates d'inscription : sélection des dates d'inscription du contact : inscription avant le ..., après le ...

Caractéristiques supplémentaires Email :

Sélection des emails se terminant ou ne se terminant pas par un nom de domaine (à définir). Ce critère permet d'éliminer d'emblée les adresses email rejetant automatiquement les correspondances commerciales non sollicitées.

Caractéristiques supplémentaires GSM :

Sélection de l'opérateur GSM du contact

Sélection de la marque de téléphone mobile du contact

Géolocalisation :


Choix du pays : Maroc ou France

Choix du département

Choix du code postal

Choix de la ville

Pour louer, acheter cette base de données ou effectuer une recherche plus détaillée grâce aux 50 critères de qualification Atrait Technologies contact@atrait.ma

A solid blue horizontal bar at the bottom of the page, tapering slightly towards the right.

Optimisation de bases de données

Il coûte de 4 à 10 fois plus cher de gagner un client que de le conserver. Une bonne connaissance de ses clients est donc nécessaire afin de construire avec eux une relation sur le long terme. Par une démarche d'optimisation des bases de données internes vous qualifiez votre base et donnez au service marketing les outils dont il a besoin.

Le coût de vos campagnes de marketing direct est réduit, tandis que la valeur locative de vos bases augmente.

Problèmes courants d'une base de données :

- Répétition de données : doublons
- Manque de cohérence des données
- Informations non renseignées, civilités incomplètes
- Invalidité des adresses postales (NPAI : n'habite pas à l'adresse indiquée)
- Canaux de contact non homogènes
- Manque ou absence de sécurisation de la base

Atrait propose une solution complète pour l'optimisation de vos bases, permettant l'information, la communication, la prospection et l'étude du consommateur particulier ou professionnel (étude quantitative par rapport à son comportement d'achat).

Qualification et consolidation de l'existant :

Notre équipe analyse la structure de votre fichier, l'ensemble de vos adresses et leur contenu pour établir un rapport qualitatif sur votre base.

Atrait révèle le taux d'imperfection de vos adresses et le taux de remplissage des

A solid blue horizontal bar at the bottom of the page, which tapers to the right.

différents champs de votre base. Nous vous indiquons ensuite les actions à mettre en œuvre pour obtenir un fichier qualifié et fonctionnel, avec une structure permettant son évolution.

Traitement des bases :

Pour éviter d'envoyer plusieurs fois le même courrier à un même client les opérations de déduplication et dédoublement vous garantissent une réduction des coûts et une meilleure fidélisation.


Le traitement des bases permet également d'éliminer les valeurs aberrantes avant d'en définir les règles de remplissage, les critères de segmentation et l'intégration de liens multidimensionnels.

La confrontation à d'autres bases améliore la qualité et la rentabilité de votre fichier. Ces bases de données plus riches et plus segmentables permettent la validation et l'enrichissement de vos données. Atrait a développé en interne des logiciels agents intelligents permettant scruter les 25000 sources d'information et bases de données qualifiées auxquelles Atrait a accès par partenariat.

Méthodologie d'enrichissement :

Définition des besoins marketing :

Il s'agit de mettre à disposition du service marketing les outils d'exploitation permettant la réalisation de campagnes efficaces et optimales. Pour cela un travail de recherche des besoins fonctionnels du service est réalisé, qui permet la définition d'une cible de base de données. Il suffit ensuite d'intégrer l'existant au mieux dans cet objectif et de l'enrichir de nouvelles données.

A solid blue horizontal bar at the bottom of the page, which tapers slightly towards the right side.

Enrichissement :

Atrait vous permet d'enrichir votre système d'information par l'harmonisation des canaux de contacts et l'apport de fichiers qualifiés de prospects particuliers ou professionnels.

Par la location de bases de données vous contactez vos prospects et traitez les retours afin de récupérer les contacts pour une exploitation ultérieure.

Atrait met également en place pour vous des campagnes de récolte de données :

- Récolte d'informations en centre d'appel
- Événementiel sur salons, forums, pour les contacts professionnels
- Prospection directe : campagnes de récolte de grande envergure sur des secteurs de marchandise ou par centre d'intérêt
- Retour de campagnes de marketing direct
- Publipostage
- Sponsoring d'événements
- Campagnes SMS
- Systèmes Pull – Push
- Internet, sponsoring indirect de contenu
- Wap On-line
- Mise à disposition de contenu

Enfin, notre mise en œuvre sera complétée par des solutions ergonomiques d'intégration, de consultation et d'extraction des données obtenues, afin d'obtenir les meilleurs gains de temps et la meilleure exploitation de l'information.

Adopter une solution de Customer Relationship Management c'est un rapide retour sur investissement assuré, sur les ventes, le marketing, la productivité du service client, la production et la fonction administrative et comptable.