

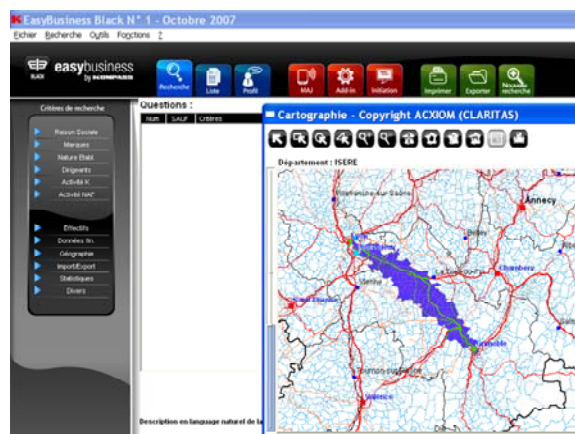
Easybusiness* by Kompass se dote d'un outil de Géomarketing

Kompass renforce sa solution afin d'aider ses clients à optimiser leur prospection et leurs actions marketing

Paris, le XX mars 2008 – Kompass met à disposition des entreprises BtoB un outil de Géomarketing afin d'améliorer leurs performances commerciales en :

- Localisant les entreprises géographiquement

L'étape de localisation d'entreprises est la décision la plus importante pour une prospection commerciale efficace. Grâce à Easybusiness*, la société réalise une recherche extrêmement ciblée : il est en effet possible de localiser les entreprises géographiquement sur une carte selon une sélection donnée comme le nombre d'employés, le chiffre d'affaires représenté dans la région, les entreprises proches d'une voie ferrée, etc.



- Analysant un potentiel business

Après avoir pris connaissance de la situation des sociétés ciblées, les commerciaux peuvent, à l'aide de l'outil de géomarketing Easybusiness*, analyser leurs fichiers clients en réalisant des statistiques (graphiques, etc.) sur des critères bien précis. Ils ont la possibilité d'étudier à volonté les résultats découlant de leurs recherches afin d'optimiser leur prospection et de mieux orienter leur discours commercial.



Avec le géomarketing, il est en effet possible de représenter les secteurs de vente, d'en mesurer le potentiel, et en fonction, d'ajuster la force de vente dédiée à ces secteurs.

- Etablissant un ciblage précis pour une opération de marketing direct

Le ciblage des opérations de marketing telles que le mailing et l'e-mailing, les actions de télémarketing ou la définition de zones de distribution de prospectus, peuvent être entrepris à partir de l'outil géomarketing de Kompass. Les services Marketing peuvent mieux cibler la zone de chalandise sur laquelle ils souhaitent communiquer. Ainsi, les

résultats de l'action de marketing direct, une fois analysés à l'aide d'Easybusiness, améliorent la qualité de l'information détenue par l'entreprise et enrichissent les études géomarketing suivantes.

* : seulement disponible sur la version Black.

Prix : la version Black est disponible à partir de 2 905 euros.

A propos de Kompass France :

Kompass, filiale de Coface, est le leader de l'information d'entreprises. Le métier de Kompass repose sur 2 activités principales : la publicité des entreprises et des marques BtoB sur l'ensemble de ses supports multimédia et la diffusion d'informations sur les entreprises pour des recherches de clients et de fournisseurs sous forme de DVD-roms, abonnements Internet, Extranet et fichiers de marketing direct...

www.kompass.fr

A propos de Coface

Coface, notée AA (perspective stable) par Fitch Ratings, AA (perspective négative) par S&P, et Aa3 (perspective stable) par Moody's, est filiale de Natixis dont les fonds propres (tier 1) s'élèvent à fin juin 2007 à 11,6 milliards d'euros. Coface a pour mission de faciliter les échanges entre toutes les entreprises partout dans le monde. Pour cela, Coface offre à ses 120 000 clients quatre outils pour externaliser en tout ou partie la gestion, le financement et la protection de leur Poste clients : l'assurance-crédit, l'information et la notation d'entreprise, la gestion de créances et l'affacturage. Coface propose également, en France, la gestion des garanties publiques à l'exportation pour le compte de l'Etat. Grâce à un service de proximité de qualité et 6 000 collaborateurs répartis dans 65 pays d'implantation directe, plus de 45% des 500 plus grands groupes mondiaux sont déjà clients de Coface.

www.coface.fr

Contacts presse

KOMPASS
Connects **business to business**

Géraldine Mirabaud
Tél. : 01.41.16.51.54

geraldine.mirabaud@kompass.fr



Fatma Benbrima/Audrey Sliwinski
Tél. : 01.41.11.37.85/37.84

fatma@oxygen-rp.com ; audrey@oxygen-rp.com