

## **Kompass mise sur le multicanal**

Disposer de données sur les entreprises afin d'orchestrer des opérations de marketing direct sur divers canaux de communication, voilà la nouvelle stratégie offensive de Kompass. Le spécialiste de l'information sur les entreprises package ses offres afin d'offrir plus de visibilité sur ses services, tout en offrant de réelles économies.

Le pack Start Impact comprend ainsi la possibilité pour un annonceur de prendre une publicité sur le site de Kompass pendant une semaine. Afin d'assurer une meilleure visibilité de cette publicité online, l'offre comprend aussi un e-mailing auprès de 5000 contacts qualifiés ainsi que la possibilité de relancer les personnes ayant cliqué à l'intérieur du message. L'offre est commercialisée au prix de 2750 euros HT.

Le deuxième pack, prospection France (1992 euros HT) et prospection Internationale (4790 euros HT) comprend, là encore, une opération d'e-mailing et de relance auquel s'ajoute l'accès Internet à l'offre Kompass afin de bénéficier d'un maximum d'informations sur les sociétés que l'annonceur souhaite toucher.

Le troisième pack « Multicanal » joue sur la diversité des canaux pour toucher sa cible tant sur le premier envoi que sur l'opération de relance. Toujours sur la base de 5000 contacts, l'annonceur a ainsi le choix d'utiliser, seul ou en combiné, l'e-mail, le courrier, ou le téléphone. Le coût de ce package est de 2940 euros HT hors affranchissement.

Enfin, la dernière offre n'est pas un package mais offre la possibilité d'accéder au fichier des entreprises créées en 2007 et 2008, soit 30 000 contacts (nom du dirigeant, adresse, raison sociale, téléphone...) pour 2592 euros HT à la location ou 7500 euros HT à l'achat.