

Avez-vous expérimenté la better data ?



De la data ...
qui vous aide à développer votre
business !

qui vous met en relation avec des
prospects qualifiés !

qui vous permet de réaliser et de
mesurer le succès de vos campagnes
de marketing direct à travers un
outil intégré !

qui vous permet d'améliorer votre
référencement sur le web !

qui vous aide à mieux connaître
votre marché !

La better data, c'est de la donnée innovante.
C'est Kompass.

TARGET



Ciblez vos prospects !

Maxime est Directeur Commercial d'une PME. Il a un portefeuille clients développé, mais il souhaite faire grandir son business.

Pour ses besoins de prospection et de marketing, Maxime opte pour EasyBusiness, l'outil de prospection intégré de Kompass. C'est une interface web facile à utiliser qui lui permet de créer des listes de prospection, de lancer ses campagnes emailing et de mesurer leurs succès.

Avec les multi-accès à la base Kompass, son équipe de cinq commerciaux consulte la base et son service marketing peut lancer ses campagnes d'emailing en toute autonomie.

Au besoin, une équipe de conseillers Kompass assiste Maxime pour ses campagnes spéciales : ciblage, création de messages, mesure de son ROI (taux d'ouvertures et de clics)...

Des outils simples pour réaliser des actions push vers vos futurs clients !



Valeur sûre

Contacts de qualité supérieure



Plateforme complète

Ciblage et emailing facile à utiliser



Solution économique

1 seul outil pour la prospection et le marketing direct

BOOSTER



Soyez visible sur le web !

Marie-Hélène est Responsable Marketing dans une société de taille moyenne.

En plus de la gestion du calendrier des événements, son objectif principal de l'année est de générer des leads pour l'équipe commerciale.

Pour cela, elle souhaite accroître la visibilité de son entreprise sur le web.

Marie-Hélène reconnaît que le site Kompass constitue un véritable levier de visibilité et de référencement sur le web.

Elle met à jour la fiche de son entreprise sur le site Kompass afin d'augmenter son référencement. Les experts Kompass la conseillent selon ses objectifs : choix des mots clés, ciblage, support de diffusion. Pour aller plus loin, elle achète aussi une bannière de publicité sur le site.

Elle opte pour la solution Booster de Kompass. Avec plus de 5 millions de visiteurs uniques par mois dans le monde,

Référencement et publicité. Tout ce qu'il faut pour optimiser sa présence sur le web !



Visibilité accrue

Sur le site Kompass et sur le web



Susciter l'attention

Être contacté par des prospects



Mesure des résultats

Outils analytiques intégrés



Trouvez une entreprise !

David est commercial. Il a parfois besoin d'informations clients pour mettre à jour sa base ou pour appeler un client potentiel qu'il a trouvé sur les réseaux sociaux.

Pour ses besoins ponctuels, David utilise l'outil Finder de Kompass.

Finder, c'est toutes les informations clés sur 12 millions d'entreprises référencées de la base Kompass.

En quelques clics, il a l'information marketing qu'il lui faut pour sa prospection téléphonique !



Accès rapide

Comme une recherche web



Facile

Paiement simple et sécurisé



Qualité

Données mises à jour quotidiennement

Présence
dans **68** pays

Moins de **1%**
d'adresses
emails invalides

1.5 millions
d'adresses emails
testées par semaine

14,2
millions
de contacts

Un taux de
délivrabilité
des emails de
96%

3,5
millions de
visiteurs uniques
sur kompass.com

+ 1000
mises à jour
téléphonique
quotidienne

12
millions
d'entreprises
dans le monde

+ de 56 500
produits et service
référéncés

POURQUOI CHOISIR KOMPASS ?

Kompass est une société qui met la donnée d'entreprise au service de ses clients pour soutenir leur développement commercial.

Avec son outil de prospection intégré, facile à utiliser, Kompass permet une prospection bien ciblée et la réalisation de campagnes d'emailing performantes. Les conseillers Kompass vous aident à réaliser vos campagnes grâce à une gamme complète de services sur-mesures (nettoyage de données, enrichissement, sirétisation, ...).

Avec l'audience du site Kompass.com, 5 millions de visiteurs uniques par mois, optimisez votre présence sur le web et faites en sorte que vos prospects vous contactent directement grâce au référencement optimisé de votre entreprise et la publicité en ligne.

Kompass, c'est la better data. Kompass, c'est de la donnée innovante.



ILS TÉMOIGNENT POUR NOUS



“ Kompass nous a permis de constituer une base de 36 000 abonnés à notre magazine Dialogues destiné aux collectivités locales. La base est gérée et mise à jour par leur équipe ce qui garantit sa qualité et sa fraîcheur. Kompass n'est pas qu'un outil, c'est aussi des experts. Notre responsable clientèle nous accompagne et nous aide entre autres à qualifier le fichier en nous fournissant notamment des analyses

statistiques, par exemple le nombre d'abonnés par fonction, combien sont présidents du Conseil Général, etc. “

Delphine Balleyguier, Responsable de la communication vers les collectivités locales chez Orange



“ Nos concessionnaires utilisent l'outil Easybusiness pour prospecter et créer/gérer leurs fichiers clients ou encore les optimiser (Redressement de données- complément de coordonnées). Le moteur de ciblage d'Easybusiness est très performant et offre une grande granularité. Le critère « activités » nous est notamment précieux car il nous permet de cibler des professions susceptibles d'utiliser nos véhicules comme les taxis, les vétérinaires, les kinésithérapeutes. “

Gabriel Outters, Chargé des méthodes commerciales chez Honda France

KOMPASS

Kompass International SA | 66 quai du Maréchal Joffre | 92415 Courbevoie Cedex
Téléphone : +33 1 41 16 51 00 | Fax : +33 1 41 16 51 56 | www.kompass.com | Email : infos@kompass.com
SA au capital de 27 000 000 Euros | RCS Nanterre B395 162 738 | N° TVA intracommunautaire FR10 395 162 738