



Presentación corporativa Kompass

Septiembre 2016

Indice:

Acerca de Kompass

¿Por qué Kompass?

Soluciones Kompass

¿Qué nos hace únicos?

Propuesta



Acerca de Kompass



EXPERTOS EN INFORMACIÓN EMPRESARIAL B2B A NIVEL GLOBAL

Kompass España es una Compañía fundada a principios de los años 60 y que forma parte de Kompass Internacional, una empresa francesa con más de 65 años de experiencia a sus espaldas como proveedor de Información empresarial B2B.

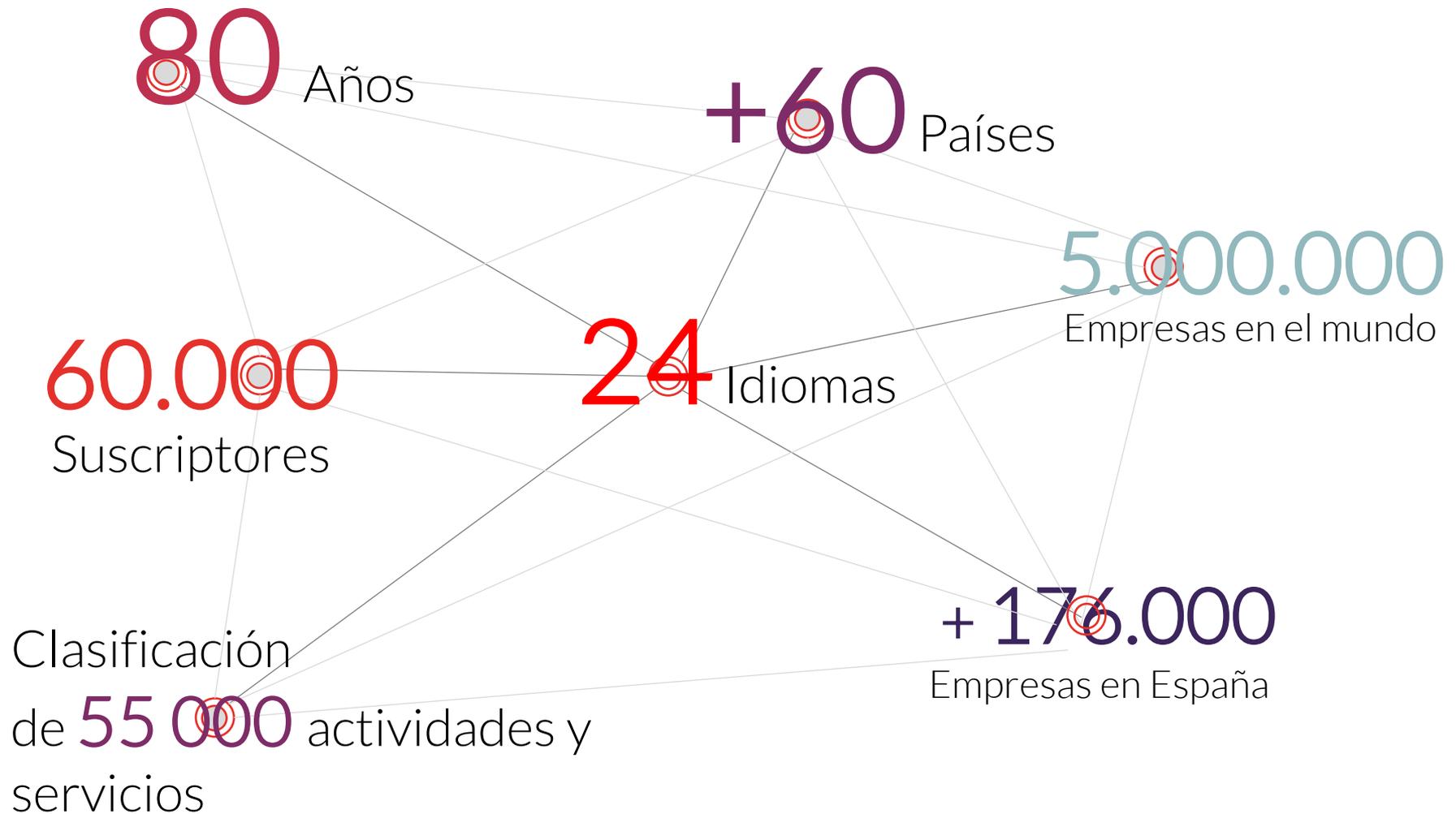
Kompass es la solución ideal para aquellas empresas que buscan abrir mercado tanto dentro como fuera de España, ya que su negocio actualmente se apoya en 3 actividades:

1. Venta de información empresarial en un entorno B2B.
2. Soluciones para ayudar a los departamentos de Ventas y Marketing a captar clientes potenciales e incrementar las oportunidades de negocio
3. DataLab: Solución a medida para dar respuesta a las elevadas exigencias de las empresas en lo que respecta a la calidad de los datos ayudándoles a identificar y encontrar datos claves para la toma de decisiones.

Estos servicios han sido diseñados para cubrir las necesidades de todo tipo de empresa, tales como emprendedores, Start ups, pymes, asociaciones, organismos, grandes empresas, etc. siempre con el fin de ayudarles a impulsar el desarrollo de su negocio.



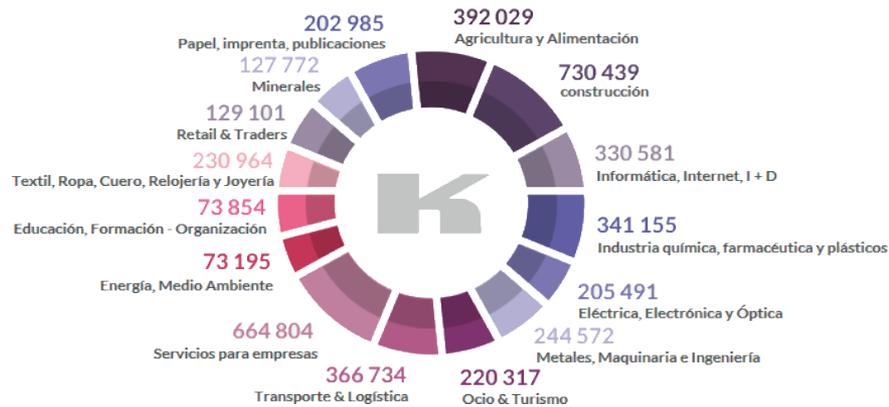
Acerca de Kompas: Cifras



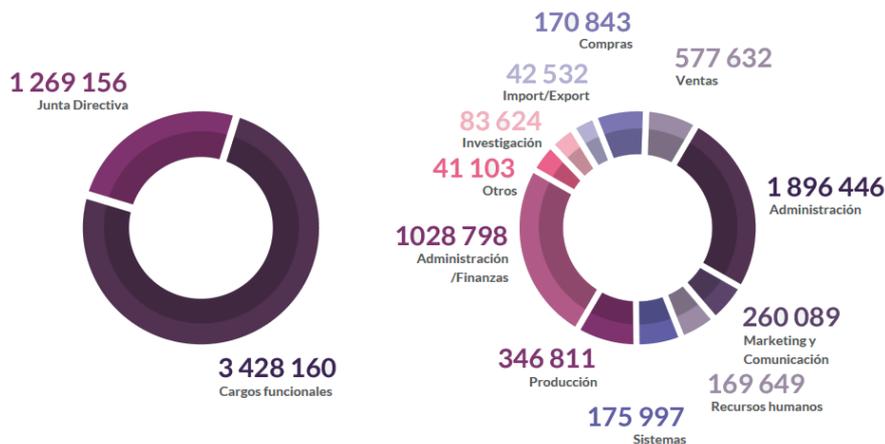
Acerca de Kompass: Base de datos de empresas

La Base de datos de Kompass, líder en el mercado, proporciona una cobertura y contenido global de alta calidad.

Por Actividad:



+ 12 millones de cargos directivos:



5 Millones de empresas B2B a nivel Mundial



5 749 065
Teléfonos



2 725 004
Webs



5 746 532
Emails



2 792 817
Faxes



Indice:

Acerca de Kompass

¿Por qué Kompass?

Soluciones Kompass

¿Qué nos hace únicos?

Propuesta

¿Por qué contratar Kompas?

- ✓ Porque ayuda a generar oportunidades de negocio de alta calidad y mejorar la Conversión de Ventas.
- ✓ Para acceder a una fuente fiable de información de empresas B2B.
- ✓ Generar tráfico cualificado a vuestra web y mejorar el posicionamiento en internet.
- ✓ Para la normalización, gestión, análisis y enriquecimiento de bases de datos empresariales.
- ✓ Para crear listados de prospección para el equipo de Ventas y dptos. de Telemarketing.
- ✓ Para evaluar nuevos clientes potenciales e identificar a los mejores proveedores y aliados.
- ✓ Para optimizar la inversión y tiempo del departamento de Marketing.
- ✓ Para segmentar el mercado y crear sus propios listados de Marketing en tan sólo 5 minutos.
- ✓ Para optimizar el tiempo y los costes de la fuerza de ventas.
- ✓ Mejorar la imagen de Marca y reputación online.



Índice:

Acerca de Kompass

¿Por qué Kompass?

Soluciones Kompass

¿Qué nos hace únicos?

Propuesta

Soluciones Kompass



Venta de información empresarial B2B y B2C



Herramienta
De Inteligencia Comercial



Herramienta de Prospección
y Segmentación de Mercado



DATALAB



Visibilidad online



Marketing directo
y Generación de leads

Venta de información empresarial para B2B



Kompass.com, su mejor aliado para la información

Acceda a una completa base de datos que cuenta con una clasificación propia de más de 55.000 productos y servicios y empresas B2B en más de 60 países. Kompass le ayudará a la toma de decisiones gracias a la actualización constante y en tiempo real de nuestra información.

España en Cifras:

- 176.000 empresas B2B
- 175.046 contactos directivos
- 113.677 emails
- 123.328 webs
- 176.157 Teléfonos
- Clasificación de las empresas: 100%

**también disponemos de listados B2C bajo pedido*

En España disponemos de más de 15 campos por empresa para ofrecer todos los datos Claves de las empresas :

- Razón Social
- CIF
- Forma jurídica
- Dirección completa
- Teléfono
- Fax
- Web
- Número de empleados
- Marcas
- CNAE
- Clasificación Kompass
- Dirigentes y cargos
- Email corporativo
- Import / Export
- Zonas o países de Import / Export
- Año de Fundación
- Facturación
- Ratio de Solvencia,...

Venta de información para B2C



Bases de datos Opt-in Exclusivas y Cualificadas

Acceda a una completa base de datos con más de 1 Millón de particulares para empresas B2C. El nivel de segmentación de las bases de datos permite una base de datos a medida y de acuerdo a sus necesidades.

CRITERIOS SOCIO-DEMOGRÁFICOS	Nombre Género Intervalos de Edad (cada 5 años) Teléfono Dirección y Código postal Habitat Presencia u ausencia de niños en el Hogar
INTERESES (57 Criterios)	Alimentación, Animación, Arte y Cultura, Menaje, Seguro, Automóvil, Belleza, Beca, Bricolaje, Negocio, Regalos, Cine, Decoración, Economía, Infantil, Esoterismo, Familia, Finanzas, Gastronomía, Historia, Inmobiliaria, Informática, Jardinería, Juego, Música, Fotografía, Compras, Deportes, Telecomunicaciones, Moda, Viajes,...
SEGMENTACIÓN EN FUNCIÓN DEL COMPORTAMIENTO DEL USUARIO	El Comportamiento de los usuarios es también observada y permite ofrecer un objetivo sobre la base de los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none">• Capacidad de respuesta en función del tipo de Campaña (abridores, clics, conversión)• Comportamiento Comercial: Oferta de prueba, compra, suscripción,..)

Herramienta de Prospección y Segmentación de Mercado



Easybusiness: Potente herramienta para la toma de decisiones

Encuentre toda la información que usted necesita entre las más de 5 millones de empresas B2B.

Con EasyBusiness podrá realizar todo tipo de segmentaciones de mercado disponiendo de más de 60 criterios de búsqueda que le ayudará a detectar nuevos nichos de mercado y prospeccionar a clientes potenciales.

Esta herramienta está enfocada a los departamentos de Marketing y Ventas :

- Ampliar mercado encontrando sus mejores aliados: distribuidores, proveedores y clientes.
- Organizar su actividad comercial con herramientas de geomarketing y optimizar los costes de Ventas.
- Disponer de información actualizada que enriquecemos gracias a un gran equipo humano y la colaboración de las propias empresas.
- Disponer de los datos de contacto claves para identificar a sus clientes potenciales y descubrir nuevos nichos de mercado.
- Preparar listados de Telemarketing y llevar un registro de la actividad diaria de su equipo gracias a la inclusión de notas personales en la ficha de empresa para su correcto seguimiento.

Herramienta de Prospección y Segmentación de Mercado



Más de 60 criterios de búsqueda para controlar y gestionar sus campañas de Telemarketing y ventas, de manera eficaz.

Seleccione y segmente su target en tan sólo 5 minutos en función del perfil y del mercado de interés.





Herramienta de Inteligencia Comercial

PONGA AL BIG DATA A TRABAJAR PARA SU EQUIPO DE VENTAS

Cada día, nuestro algoritmo analiza millones de datos de internet: redes sociales, blogs, medios de comunicación y otros recursos, facilitando al equipo de ventas información clave y primordial para captar nuevos clientes.

ByPath le permite ser lo más eficiente posible en cada una de las etapas del ciclo de ventas:

PROSPECCIÓN – GENERACIÓN DE LEADS – CIERRE

Diseñado por y para comerciales, ByPath sólo pondrá a su disposición la información clave adaptada a sus necesidades, teniendo en cuenta su mercado y target; y haciendo un seguimiento a sus prospectos, competidores, clientes y Partners.





Dinos qué datos necesita y nosotros los encontramos

KOMPASS ha desarrollado una solución a medida para dar respuesta a las elevadas exigencias de las empresas en lo que respecta a la calidad de los datos ayudándoles a identificar y encontrar datos claves para la toma de decisiones.

¿Cómo funciona DATALAB?

- 1. ANÁLISIS**
de más de 2 Millones de webs de España para identificar datos claves.
- 2. VERIFICACIÓN, CUALIFICACIÓN Y NORMALIZACIÓN**
de todos los datos antes de su incorporación a las bdd.
- 3. CHEQUEO HUMANO**
de todos los datos que no cumplan con la calidad mínima exigida.
- 4. INTEGRACIÓN**
de los datos en el sistema interno utilizado por el cliente.
- 5. MONITORIZACIÓN Y ACTUALIZACIÓN**
seguimiento mensual para garantizar un elevado grado de actualización.

Marketing directo: Generación de Leads



Envíe el mensaje adecuado a la persona adecuada

Programe sus campañas de **Marketing directo con la base de datos de Kompass**. Gracias a nuestra propia clasificación y más de 50 criterios de búsqueda, podemos ofrecerle campañas de Emailing personalizadas y segmentadas por sector, por zona geográfica, etc. para adaptarnos a sus necesidades y generar leads de calidad.

Kompass ofrece 4 servicios en uno:

1. Base de Datos:

- B2B: + de 112.000 emails corporativos y + de 120.000 emails de dirigentes en España y + de 2,8 millones en el Mundo a quien podrá hacer llegar su mensaje y darse a conocer gracias a que son datos opt-in actualizados internamente.
- B2C: + de 1 Millón de emails de Particulares que podrá segmentar en función de datos Socio-demográficos e intereses del Consumidor.

2. Diseño atractivo y personalizado en función del objetivo, target, etc.

3. Envío: Su e-mail llegará a sus contactos ya que nuestra plataforma de envío contiene filtros anti-spam que garantizan que un mayor % de e-mails lleguen a la “Bandeja de Entrada”.

4. Resultados: le facilitamos un informe de resultados personalizado al final de su campaña.





Mejore su posicionamiento online a nivel local, nacional e internacional

Registre su empresa en el primer portal B2B que conecta empresas con empresas en el mundo. Un motor de búsqueda intuitivo para garantizarle Visibilidad en Kompas, Posicionamiento Natural y Notoriedad.

Le ofrecemos un amplio abanico de servicios online que le ayudará a impulsar la rentabilidad de su publicidad y mejorar su posicionamiento natural en buscadores.

¿Por qué anunciarse en Kompas?

- ✓ Para mejorar la notoriedad de su empresa con una promoción activa y dinámica.
- ✓ Para promocionar sus productos y servicios.
- ✓ Para segmentar sus campañas de publicidad y dirigir las a un público objetivo muy concreto.
- ✓ Para difundir eventos, lanzamiento de producto, noticias de actualidad, videos y catálogos a más de 10 millones de empresas en el mundo.
- ✓ Para generar y detectar nuevos nichos de mercado y ganar oportunidades de negocio a través de las solicitudes de información que recibiría con su suscripción de pago.

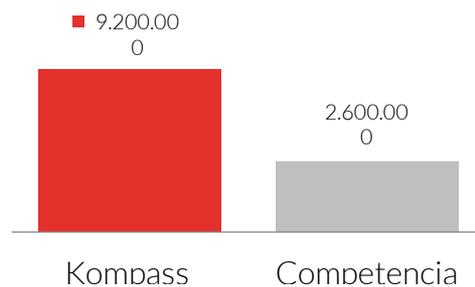
Visibilidad Online



Audiencia Kompass a nivel Internacional:



Más del doble de visitas al mes que la competencia



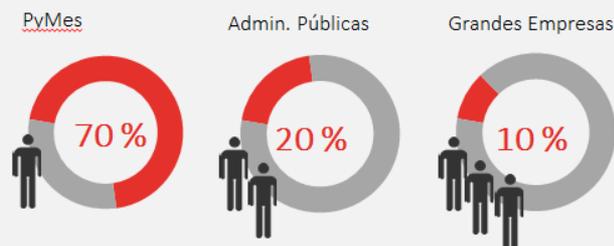
Audiencia Kompass España:

+ de 570.000 visitas al mes
+ de 450.000 visitantes únicos al mes

Perfil de nuestros usuarios:

Profesionales con poder de decisión

Perfil de las empresas que consultan KOMPASS



Cargos de los usuarios que realizan consultas en KOMPASS



Índice:

Acerca de Kompass

¿Por qué Kompass?

Soluciones Kompass

¿Qué nos hace únicos?

Propuesta



¿Qué nos hace únicos?

- Kompass cuenta un **sistema de clasificación único** mucho más detallado que los códigos SIC y CNAE que ayuda a las empresas a encontrar de forma más precisa a sus clientes potenciales optimizando tiempo y costes de sus Equipos de Ventas y Marketing.

Familias	Kompass código producto	Kompass Descripción al detalle
1. Grupo Industrial	21	Bebidas
2. Sector del Mercado	21120	Whisky y Burbon
3. Producto/servicio	2112004	Whisky, malta

- Todos los datos son opt-in. Recolectados y enriquecidos de forma local y por un equipo humano especializado.
- Somos los únicos que ofrecemos el campo Email.
- Bases de datos enriquecidas: mejor calidad de datos y más actualizada que la competencia.
- Único portal que ofrece:
 - Una promoción Global: Presencia en más países (68) que cualquier otro portal de empresas B2B.
 - Difusión de Contenido de su empresa: Actividad, productos / servicios, videos y notas de prensa para ofrecer contenido de calidad y aumentar su reputación online. Así mismo, podrá Integrar las Redes Sociales en el perfil.
- Información disponible en 24 idiomas para facilitar la búsqueda de cualquier producto o servicio de

KOMPASS

Kompass Spain SLU | C/ De la Explanada 8 | 28040 Madrid | España

Teléfono: +34 917 697 150 | Fax: +34 915 338 279 | web: www.kompass.com | email: kompass_info@kompass.es

