

France Prospect

Les fichiers indispensables pour une prospection efficace et économique des entreprises

La prospection commerciale est nécessaire à toute entreprise pour assurer son développement. Mais quels moyens utiliser ? Quatre méthodes sont privilégiées : prospection par courrier, fax, télémarketing, e-mailing. Les fichiers utilisés sont la clé de voute de cette prospection. Ils se doivent d'être à jour et exploitables selon des critères pertinents selon la nature du produit ou du service et selon la cible à atteindre. C'est en fonction de ces objectifs que la gamme France Prospect a été développée. Toutes les bases ont la même ossature colossale : les dénominations et adresses de 4 millions d'entreprises, dont la source est le Registre national du commerce et des sociétés, les noms de 3,5 millions de dirigeants statutaires, 2 millions de numéros de téléphone, 1 million de numéros de télécopie. Les différentes versions France Prospect sont ensuite graduées en fonction du nombre d'emails fournis. Ces informations sont mises à jour trois fois par année et un système de mise à niveau garantit que, lors de l'acquisition, vous pouvez bénéficier de l'édition la plus récente. Simple et rapide, le logiciel fourni permet de nombreux ciblage et exportations en fonction des besoins : selon les activités des sociétés visées, des segmentations géographiques ou bien des critères financiers. Résolument économique, France Prospect permet des extractions et l'exploitation des résultats de façon illimitée, et ce pendant les 14 premiers mois d'utilisation.

Caractéristiques principales

France Prospect

- 4 millions d'entreprises issues du RNCS
- 3,6 millions de dirigeants
- 2 millions de numéros de téléphone
- 1 million de numéros de fax
- **50 000 emails**

France Prospect V120

- 4 millions d'entreprises issues du RNCS
- 3,6 millions de dirigeants
- 2 millions de numéros de téléphone
- 1 million de numéros de fax
- **120 000 emails**

France Prospect V300

- 4 millions d'entreprises issues du RNCS
- 3,6 millions de dirigeants
- 2 millions de numéros de téléphone
- 1 million de numéros de fax
- **300 000 emails**

France Prospect V400

- 4 millions d'entreprises issues du RNCS
- 3,6 millions de dirigeants
- 2 millions de numéros de téléphone
- 1 million de numéros de fax
- **400 000 emails**

France Prospect V500

- 4 millions d'entreprises issues du RNCS
- 3,6 millions de dirigeants
- 2 millions de numéros de téléphone
- 1 million de numéros de fax
- **500 000 emails**

Ciblages

- Activité : 746 codes NAF, 60 familles d'activité, 1820 rubriques professionnelles
- Zone géographique : région, département ou ville
- Critères financiers : chiffre d'affaires, effectif, solvabilité

Champs exportables

- Sélections et exportations de données illimitées (14 mois)
- Raison sociale
- Nom du dirigeant
- Adresse aux normes postales
- Téléphone/ Fax
- Email (si disponible)
- Code NAF et rubriques professionnelles

Formats d'exports

- CSV, Excel ou Access

Impression

- Format listing
- Format étiquettes pour publipostage

Configuration minimale

- Windows XP, Vista, 7 (32bits/64bits), 8, 8.1 (32/64 bits), 10 (32/64 bits)
- 32 Mo de RAM
- 1 Go d'espace disque disponible
- Ecran VGA 256 couleurs
- Lecteur de CD-Rom



Quatre bonnes raisons de choisir France Prospect

- ▶ **Simple d'utilisation** : en quelques étapes vous construisez les fichiers ciblés pour notre prospection par courrier, fax, téléphone, e-mail.
- ▶ **Économique** : l'utilisation des données en illimité fait de France Prospect l'un des annuaires avec le meilleur rapport qualité-prix du marché.
- ▶ **Fiable** : les données des annuaires France Prospect sont issues des sources officielles (RNCS) ce qui confère à ces bases leur légitimité.
- ▶ **Actualisé** : France Prospect est mis à jour trois fois par an, ainsi bénéficiez-vous d'une version avec des données extrêmement récentes.

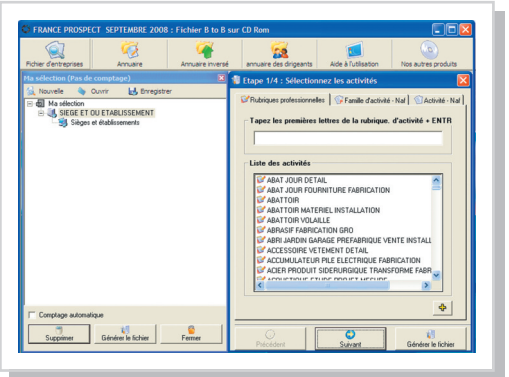
Rechercher et extraire les données, c'est simple et rapide avec France Prospect

1

Identifiez votre cible

Vous sélectionnez vos prospects parmi 4 millions d'entreprises en fonction des critères :

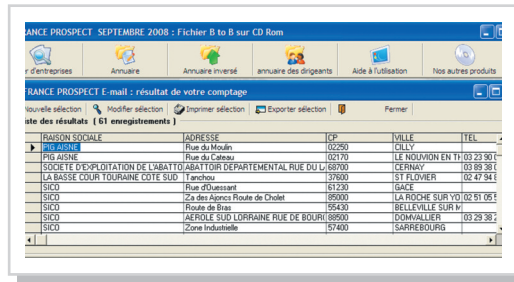
- d'activité (NAF, rubriques professionnelles)
- géographiques (région, département, ville)
- économiques (effectif, CA)



2

Lancez votre comptage

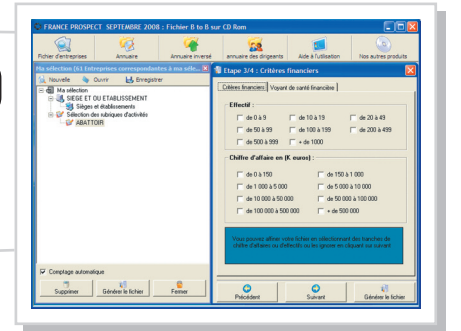
Vous déterminez en quelques secondes votre potentiel de prospection.



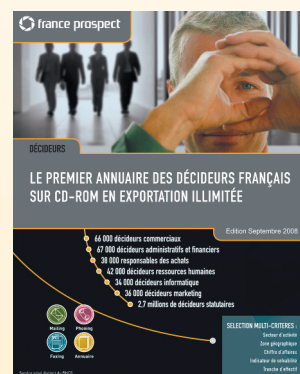
3

Exportez et utilisez votre fichier

Vous sélectionnez le format désiré (csv, xls) et les champs que vous souhaitez voir apparaître dans votre fichier.



À découvrir également : France Prospect Décideurs



France Prospect Décideurs non seulement comprend les noms des décideurs statutaires, mais également celui de dirigeants fonctionnels. Il reprend les mêmes principes que ceux de la gamme France Prospect : travail autonome, sélections et exportations de données illimitées.

On y trouve :

- 68 000 décideurs commerciaux
- 69 600 décideurs administratifs et financiers
- 40 800 responsables des achats
- 46 000 décideurs ressources humaines
- 35 700 décideurs informatiques
- 38 000 décideurs marketing
- 2,8 millions de décideurs statutaires

On exporte :

- Raison sociale
- Adresse aux normes postales
- Téléphone (si disponible)
- Fax (si disponible)
- Nom et fonction du dirigeant au sein de l'entreprise
- Code NAF