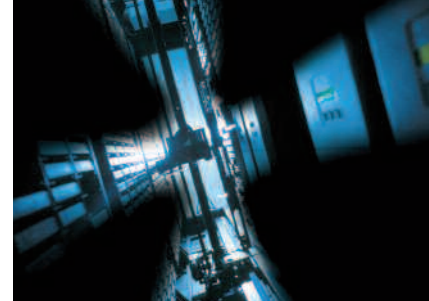


La puissance de la connaissance client  
Offline appliquée au Online

## Base de Prospection Online



Acxiom, expert du ciblage et de la connaissance client, propose la Base de Prospection Online (BPO). Innovation unique sur le marché français, cette base dédiée, qualifiée et segmentée permet aux entreprises d'entreprendre une prospection multicanal optimisée.

Créée à partir de la mégabase Acxiom et de la base nationale des consommateurs (20 millions de foyers qualifiés sur 50 critères et porteurs de leur segment Personix®), cette nouvelle offre repose sur 7 millions d'adresses électroniques, postales et téléphones.

La Base de Prospection Online permet de proposer aux entreprises une grosse volumétrie d'adresses mails enrichies de l'expertise unique développée par Acxiom sur la connaissance client Offline.

Avoir le choix du canal le plus pertinent et le plus efficace pour entrer en contact avec vos clients et prospects ? Acxiom est le partenaire qu'il vous faut.

Dans un contexte de multiplication et de rapide évolution des canaux et des supports numériques, l'expertise en ciblage d'Acxiom peut faire la différence sur vos actions marketing.

Dès l'initialisation de votre Base de Prospection, vous pouvez identifier et cibler les prospects les plus sensibles à vos offres et privilégier le canal le plus en affinité avec vos cibles et vos objectifs.

La richesse de la qualification (profils, Personix®, appétence Online, historique des campagnes...) vous permet également d'adapter plus précisément, en fonction de votre cible, vos offres pour garantir la pleine réussite de vos campagnes.

### **Déployez vos actions multicanal : mieux cibler pour optimiser vos investissements**

Toucher 80% de son coeur de cible, prendre en compte la maturité du cyber acheteur, analyser sa réactivité aux différentes offres, pouvoir le relancer par courrier et par téléphone, tout cela est possible avec la Base de Prospection Acxiom.



### Se créer une courbe d'expérience pour déployer des stratégies Online performantes

La Base de Prospection Acxiom, qualifiée de façon homogène sur tout type d'adresse, permet de déterminer les cibles à fort potentiel en bâtissant des scores de ciblage à partir d'une « appétence » produit. La réaction des internautes à la sollicitation par mail est ensuite mesurée par des « scores de réactivité ».

La gestion des « retours » de campagnes constitue ainsi l'un des points forts de cette base de prospection. Grâce à cet outil d'analyse, vous disposez d'une meilleure connaissance de vos différentes cibles de prospects et de leur réactivité selon le canal utilisé. Cela vous permet également de piloter la pression commerciale par prospect. L'évaluation systématique de chaque campagne permet d'ajuster le ciblage et les canaux utilisés pour un accroissement de la rentabilité et une véritable optimisation de vos stratégies marketing.

### La Base de Prospection Acxiom vous permet simplement de ...

- mettre en place un dispositif de conquête systématique sur les foyers à fort potentiel
- installer une relation entre vous et vos prospects
- tester l'efficacité opérationnelle des campagnes
- optimiser le coût au contact
- associer la richesse de qualification du postal à la flexibilité de l'e-mail
- construire des modèles comportementaux grâce à l'historique des retours de campagnes (réactifs, tracking, profiling...) et les données Acxiom.

### .. et de développer des stratégies associées :

- envoi de campagnes e-mails et postales pour un lancement de produit
- envoi d'e-coupon pour une opération de promotion
- recrutement de nouveaux consommateurs
- investissement en télémarketing sur les plus réactifs
- création de trafic point de vente (à partir des zones de chalandise...)

BASE DE PROSPECTION ACXIOM	
<b>Potentiel des données</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 7 millions d'adresses e-mails à date</li><li>• 50% de couverture des foyers</li></ul>
<b>Protection des données</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 100% strict Opt-in</li></ul>
<b>Qualification des données</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Segmentation Personix®</li><li>• Ciblage sur une combinaison de critères socio-démographiques, comportementaux et de style de vie</li><li>• Score d'appétence multicanal</li><li>• Score d'appétence achat sur Internet</li></ul>
<b>Historisation des campagnes</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Outil d'analyse pour permettre une meilleure connaissance des différentes cibles de prospects et de leur réactivité par canal</li></ul>

Pour plus d'information :  
[www.acxiom.fr](http://www.acxiom.fr) ou appelez le :

01 58 17 73 00

