

# Hors ligne. En ligne. Une combinaison intelligente.

Avec le capaneo DataDriver, vous en apprenez considérablement plus au sujet de vos clients et de vos clients potentiels. Notre plateforme pour gestion de données (DMP) combine des données de haute qualité et les qualifie pour une segmentation en temps réel de profils et d'affinités. Le résultat : une sélection de groupes-cibles parfaitement adaptée, à l'aide de laquelle vous ouvrez de nouveaux potentiels.

## EXEMPLE : ARRANGER DES CRÉDITS PRIVÉS

Un prestataire de services financiers souhaite arranger un crédit privé à des clients de comptes courants.

**1. Constitution de segments :** connexion de données DataDriver hors ligne et en ligne sélectionnées (informations anonymisées de Schober ou de partenaires Touchpoint) avec des sets de données du client -> modelage dynamique des profils et des affinités.



- Faible pouvoir d'achat
- Intéressé à des biens de consommation à prix élevés par ex. un écran de télévision plat
- Informations de commerce électronique de magasins en ligne leaders du marché et d'éditeurs (par ex. des chariots de marchandises, des mots-clés en raison de la recherche de produits déterminés)
- Clients disposant d'un compte courant

**2. Identification :** afin de reconnaître, si c'est un client existant ou un nouveau client qui visite le site Web, les données des clients peuvent être comparées aux données issues du DataDriver. A cet effet, le tag DataDriver est intégré dans le site Web. Son script universel ou spécial remet les données pertinentes au DataDriver.



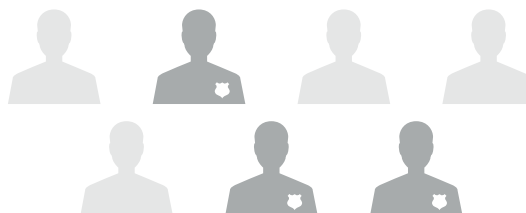
Client existant



### Tag DataDriver :

```
<script type="javascript"
SRC="http://ad.capaneo.com/tag/
aspx?adid=A19HGT649ZUFP9GF4">
</script>
```

**3. Matching :** ces données en ligne sont comparées au segment déjà constitué dans le DataDriver.



**4. Résultat :** sur le propre site et sur le Web - uniquement des clients satisfaisant à tous les critères sont abordés et enregistrés en tant que clients auprès de la banque. Le « segment spécial » établi dans le DataDriver est utilisé directement ou via les bourses RTA pour le ciblage de campagnes par la banque.



# Les données réelles de Schober

S'adresser au client de manière individuelle et ciblée en temps réel via tous les canaux d'affichage : un élément essentiel pour cette performance est constitué par les informations relatives aux groupes-cibles supplémentaires mises à disposition par Schober. Intégrées dans le capaneo DataDriver, elles permettent un ciblage au plus haut niveau – et en parfaite conformité avec la protection des données.

## INFORMATIONS DE PROFILS ET SPÉCIALS

Des compléments étendus pour une sélection individuelle de groupes-cibles.



### Démographie

- Sexe
- Âge
- Couche sociale
- Solidité financière
- État civil
- Environnement domestique
- Canton
- LOHAS

## CARACTÉRISTIQUES DE PROFILS QUALIFIANT

Riches en détails et adaptées à votre branche.



### Tourisme

- Voyageur seul
- Voyageur dernière minute
- Voyageur d'affaires
- Grand voyageur
- Adeptes de croisières
- Voyageur sportif
- Séjours en villes et voyages culturels
- Acheteur à distance de produits de camping et d'extérieur / mode balnéaire
- etc.



### Automobile

- Typologie de l'automobile : classique de catégorie supérieure ou individuel, de classe moyenne, petite voiture, voiture d'occasion, voiture secondaire
- Indépendants (SOHO)
- Acheteur à distance de produits d'accessoires pour automobiles
- Part de marques de voitures / fabrications de voitures
- etc.



### Commerce / Commerce électronique

- Acheteur multiple
- Affinité d'achat à crédit
- Affinité d'achat "bonnes affaires"
- Acheteur de mode pour femmes et hommes (détente, affaires, faiseur de tendances), mode pour enfants et chaussures
- Affinité à des magasins en ligne
- Acheteur de produits d'intérieur et d'aménagement, jouets pour enfants, électronique de divertissement, domaine du bricolage
- etc.

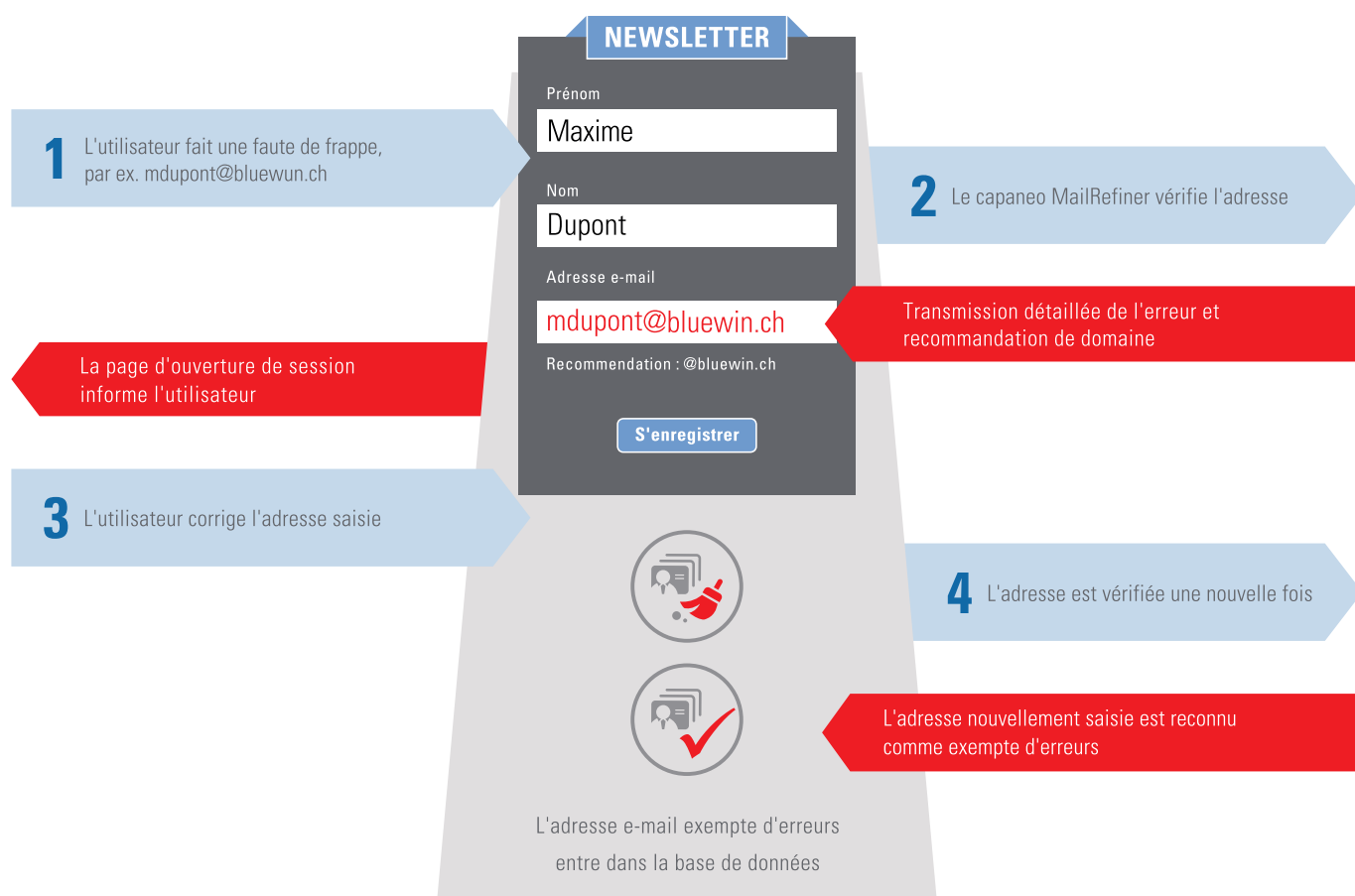
... et de nombreux autres paquets de branches, comme par ex. : collecte de fonds, télécommunication, banques, assurances, énergie et maisons d'édition.

# capaneo MailRefiner – car chaque adresse compte.

Erreur lors de la saisie, domaine non-valide, noms de sociétés désuets, adresses de courriels indésirables : tout cela représente des obstacles sur votre chemin vers un marketing par e-mail réussi. Nous vous montrons, comment, à l'aide du capaneo MailRefiner, vous réduisez les frais et évitez les risques.

## VARIANTE 1 : vérification en ligne en temps réel

Vérifie la qualité d'une adresse e-mail sur le lieu et au moment de la saisie de données.



## VARIANTE 2 : vérification hors ligne ( procédé batch )

Au lieu de vérifier les nouvelles adresses une à une, des fichiers de données existants peuvent être vérifiés et élargis en bloc.

### Le processus est simple :



1 Le client fournit la liste d'adresses en tant que fichier

2 Les adresses sont vérifiées et spécifiées

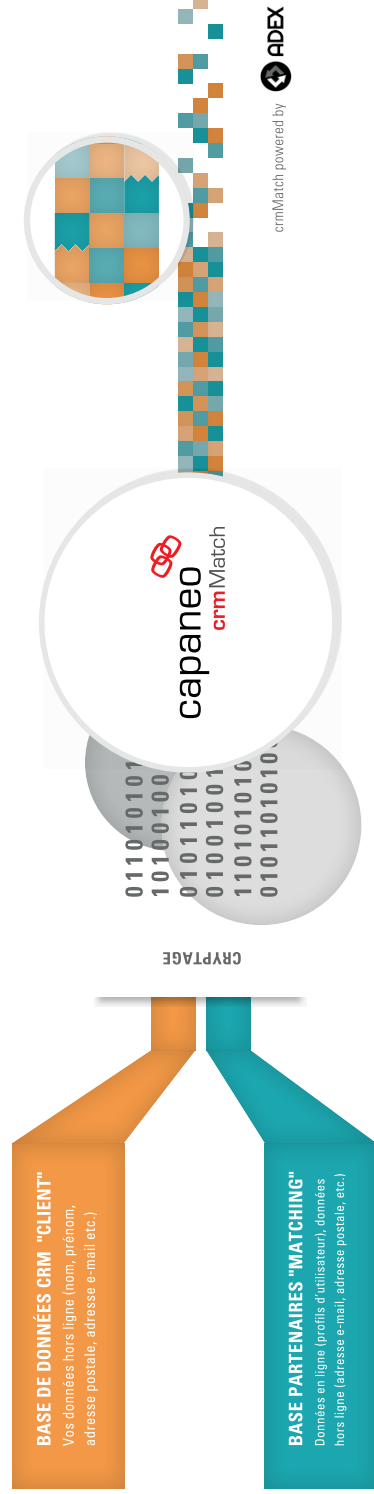
3 Le client reçoit un fichier CSV avec les adresses vérifiées et élargies en retour

- Étant donné qu'aucun critère de temps réel ne doit être respecté avec cette vérification, les résultats sont un peu plus précis
- Ainsi, on peut non seulement faire apurer ses listes d'adresses, mais on peut également évaluer la qualité d'adresses louées avant l'expédition
- Des adresses e-mail ayant déjà été perdues en raison de régulation Bounce peuvent être réactivées – une augmentation directe de la valeur des listes d'adresses e-mail existantes
- Le contrôle Batch évite, que des adresses d'expéditeurs n'atterrissent sur des listes de courriels indésirables

# Online-Plus : crmMatch vous offre de nouveaux moyens d'approcher les clients

Lors de l'intégration (OnBoarding) via capaneo crmMatch, vos données CRM sont utilisables pour le marketing en ligne grâce au lien avec nos profils en ligne disponibles. Une approche individuelle et orientée sur les besoins de vos clients existants est ainsi possible avec la publicité display adéquate.

Pour la première fois, vous accédez à des clients hors ligne via des canaux numériques, réduisez les pertes liées à la diffusion et augmentez la performance de vos campagnes. Pour ce faire, crmMatch crée de nouvelles possibilités pour la vente croisée et la vente incitative.



Par la transmission cryptée des DPI (données personnellement identifiables, comme par exemple l'adresse postale ou l'adresse e-mail) vers un utilisateur déterminé le lien en ligne hors ligne est créé.

## NOTRE PRIORITÉ : LA PROTECTION DE VOS DONNÉES

Avec crmMatch, les clients sont abordés en ligne sans que des éléments personnellement identifiables soient traités ou enregistrés. Pour ce faire, toutes les informations du profil sont rassemblées dans un identifiant utilisateur anonyme. Elles sont en outre cryptées à l'aide d'une fonction de hachage. Cette fonction à sens unique rend impossible l'attribution des DPI à la valeur d'origine.

**UN IDENTIFIANT UTILISATEUR EST GÉNÉRÉ SUR LA BASE DU PROFIL EN LIGNE.**

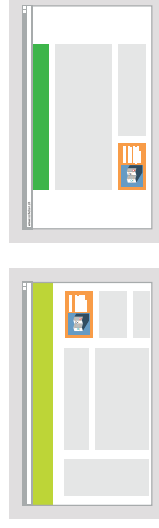
**DES PROFILS EN LIGNE QUI PEUVENT S'ABONNER EN SUPPLÉMENT POUR UN CIBLAGE BIEN VISE.**



## CONNEXION DSP

Toutes les DSPs (Demand Side Platform) sont reliées :

- TURN
- appnexus
- Active Agent
- doubleclick
- MediaMath
- adform
- etc.



Votre client existant reçoit donc les offres appropriées sur Internet, via les DSP et les plateformes de diffusion.

## NOS DONNÉES

Saisir, filtrer et comprendre les données – la clé pour l'accès au client.

plus de **5,8** millions d'adresses privées



Caractéristiques complémentaires BtC

issues de la socio-démographie, l'environnement domestique, les intérêts et les hobbies, les habitudes de consommation et l'utilisation d'Internet

plus de **640'000** adresses d'entreprises

d'entreprises actuelles et à solvabilité vérifiée, d'industriels, de travailleurs indépendants et d'institutions

plus de **356'000** preneurs de décisions  
du premier et du deuxième échelon hiérarchique



**ACCÈS DIRECT AUX INFORMATIONS D'ENTREPRISES**  
avec la Business TargetBase ONLINE

- Une solution basée sur le Web; seulement quelques clics pour des profils d'entreprises détaillés
- Mise à disposition facile pour plusieurs utilisateurs
- Des analyses de marché et de potentiels faciles à consulter
- Surveillance et analyses des groupes-cibles continues
- Représentation cartographique

Des vastes informations de profils **B2B**

interactions, informations sur les chiffres d'affaires et les collaborateurs / collaboratrices, le capital social, flotte de véhicules, Web, etc.

## NOUS NOUS SERVONS DE BIG DATA,

afin de déterminer les groupe-cibles appropriés. Et ce via tous les canaux.

**BIG DATA**

**44**

**17,6**

VOLUME DES DONNÉES 2020 en billions de gigaoctets

VOLUME DES DONNÉES 2016 en billions de gigaoctets

VOLUME DES DONNÉES 2014 en billions de gigaoctets

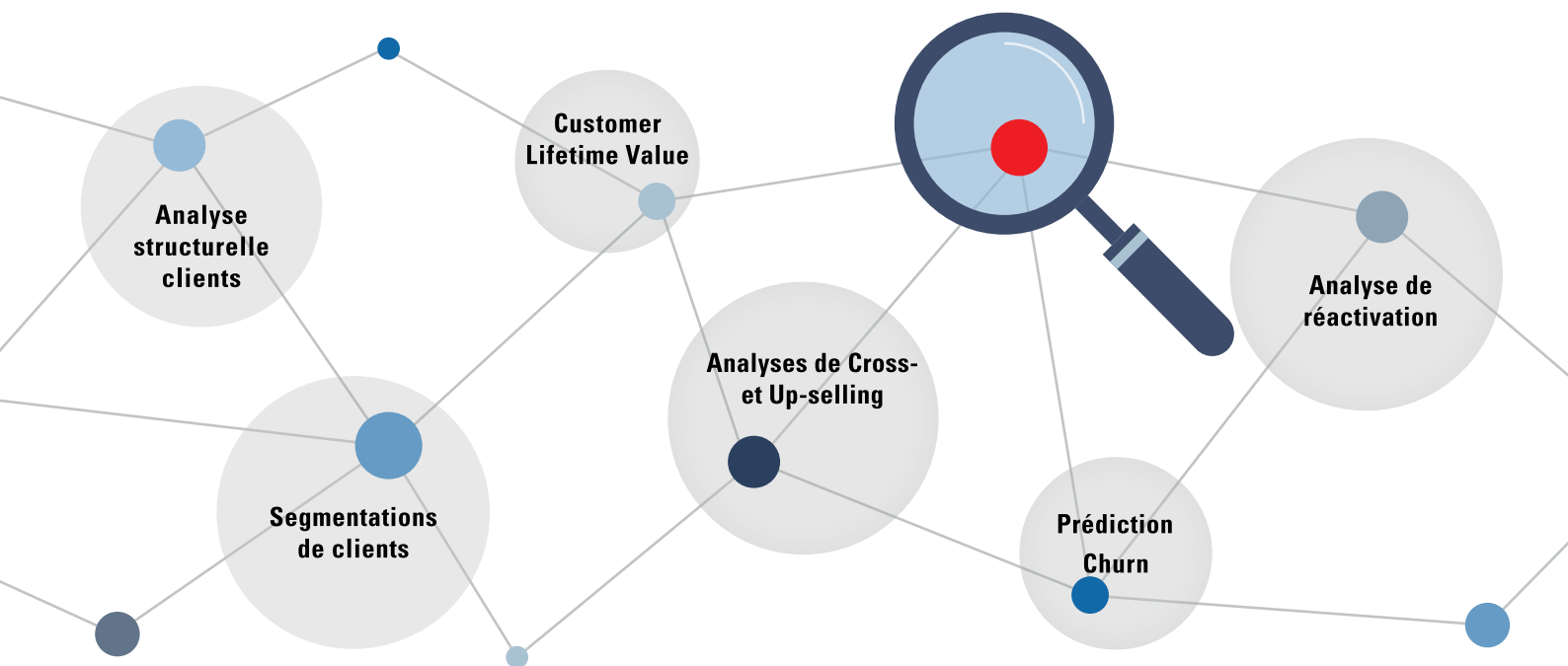
**4,4**

# NOS ANALYSES ET SERVICES DE DONNÉES

Les données ne sont que le commencement. Nous les utilisons pour une réelle valorisation au sein de votre entreprise.

## CRM ANALYTIQUE

A l'aide de procédés mathématiques-statistiques (Data Mining), nous gagnons de nouvelles informations pertinentes à partir de vos données clients existantes.



## SERVICES DE DONNÉES

Nous permettons des relations clients avec des réelles plus-values.  
A travers des données propres et une consultation qualifiée.



# NOS TECHNOLOGIES

Des outils d'affaires innovants. Interaction entre données en ligne et hors ligne. Pour des décisions fondées et un marketing efficace.

**100 %**  
CONFORME A LA  
PROTECTION DES DONNÉES



## CAPANEO DATADRIVER

Publicité poussée par des données en temps réel sur base de données réelles.

Reconnaît des visiteurs de sites Web et guide la publicité basée sur les personnes au-delà des différentes plateformes.

Interaction conforme à la protection des données de potentiels en ligne et hors ligne, évaluation automatisée, adressage de groupes-cibles en ligne individuel.



## CAPANEO LEADDRIVER

Saisit, mesure et évalue des Leads en temps réel.

Validation et enrichissement automatisés ainsi que qualification avec des données de tierces parties.

Optimise la transparence, le budget et la performance de vos campagnes Lead.



## CAPANEO crmMatch

Une valeur ajoutée grâce à la liaison des données en ligne / hors ligne

Les données CRM sont rendues utilisables par relation avec des profils en ligne à des fins de marketing numérique

Publicité display ciblée sur la base de vos données CRM



## XCAMPAIGN

Application basé sur le Web pour un marketing par e-mail et Newsletter. Solution intégrale intelligente pour des campagnes multi-canaux : multilingue, transfrontalière, multi-entités. Commande entièrement automatisée via interface XML.



## CAPANEO MAILREFINER

Optimise l'exactitude et la validité de votre adresse e-mail pour une meilleure délivrabilité et performance.

Apure des adresses e-mail en ligne et au moment de la saisie de données.

Intégration aisée dans votre application Web.



**MARKETING EFFICACE**



## VOS AVANTAGES

Plus de connaissances. Prise de décision sûre. Sur la base de nos données, technologies et services.

**SCHOBER  
TRANSFORME LES  
DONNÉES EN  
CONNAISSANCES  
PRÉCIEUSES**



**PLUS DE  
CONNAISSANCES**

pour l'acquisition de  
nouveaux clients

**PLUS DE  
CONNAISSANCES**

de vos marchés

**PLUS DE  
CONNAISSANCES**

pour l'optimisation des  
clients existants



### VOTRE SUCCÈS

- 1 Une amélioration mesurable de l'acquisition et de la fidélisation des clients.
- 2 Une valorisation supérieure dans vos rapports avec la clientèle.
- 3 Des bases sûres pour des décisions stratégiques.
- 4 Des activités de distribution et de marketing optimisées.