

Besoin d'un diagnostic datas précis pour optimiser vos actions de développement.



91% des entreprises souffrent d'erreurs de données ce qui affecte leur résultat. Données obsolètes ou données manquantes et incomplètes sont les principales difficultés rencontrées.

La réalisation d'un diagnostic de vos datas vous garantit de meilleures opportunités d'affaires et d'identifier tout le potentiel de votre marché cible.

L'objectif à terme étant de mesurer la dimension de vos contacts actuels, de mettre à jour votre base de données (voir notre offre Dataquality) et de vous délivrer de nouveaux contacts qui correspondent parfaitement à vos critères de ciblage.

Retour client :

« J'avais besoin d'optimiser notre démarche de prospection pour la vente de prestations VIP dans notre nouveau stade Jean Bouin : j'ai trouvé avec Nomination un outil fiable, souple et efficace. La base de données est bien renseignée, tous les secteurs d'activité sont couverts et les mouvements des décideurs constituent des informations déterminantes. Nomination est un véritable outil d'aide à la vente. A consommer sans modération... »

David Taïeb – Stade Français – Directeur Marketing et Commercial