

Intégrations Partenaires MDM client

dun & bradstreet

GBG | Loqate

3G Telecoms

experian

salesforce
appexchange
partner

Avec des données au cœur des campagnes marketing, du reporting et des décisions métier, les inexactitudes telles que doublons, informations fausses ou enregistrements obsolètes, peuvent faire échouer les projets avant même qu'ils n'aient commencé.

Les données de mauvaise qualité coûtent aux entreprises des millions de dollars et créent de la confusion sur l'identité des clients, ce qui rend la personnalisation pratiquement impossible. En complément à sa solution MDM destinée à harmoniser, consolider, gouverner et maîtriser facilement les données clients, Stibo Systems s'est associée à des entreprises majeures dans le domaine de la qualité des données, pour fournir des intégrations prédéfinies, destinées à l'enrichissement et à la validation des données client.

Dun & Bradstreet

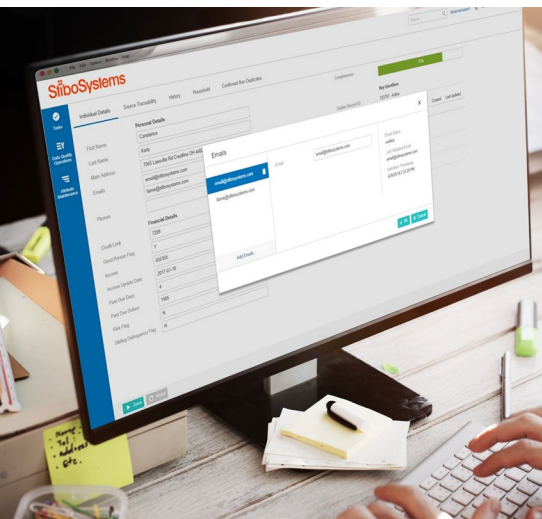
Augmentez et améliorez les données client et fournisseur directement dans l'application MDM Client avec Dun & Bradstreet, société leader dans le domaine de l'information. Couplez, nettoyez et enrichissez vos données client pour des connaissances métier approfondies et construisez de solides profils clients et des hiérarchies organisationnelles.

Difficultés de l'entreprise :

- Connecter les données « first-party » aux données fournies par Dun & Bradstreet pour obtenir une image plus claire des clients et des fournisseurs B2B.
- Élaborer des profils client complets.
- Acquérir des données D&B est un processus manuel, long, coûteux en ressources et sujet aux erreurs.

Avantages pour l'entreprise :

- Amélioration de la qualité et l'exhaustivité des données client.
- Acquisition de connaissances sur les structures hiérarchiques des organisations.
- Ciblage des clients et des fournisseurs à l'aide d'une meilleure segmentation.
- Utilisation du numéro DUNS comme identifiant unique pour un meilleur couplage.
- Association des données « first-party » à plus de 20 attributs de données tierces pour enrichissement.
- Réduction des surcharges coûteuses liées aux processus d'enrichissement manuels.



Difficultés de l'entreprise :

- Les campagnes d'e-mail n'ont pas été efficaces.
- Il est nécessaire de réduire les taux de rebond des e-mails et d'éviter toute mauvaise réputation pour l'expéditeur.

Avantages pour l'entreprise :

- Les performances générales du marketing par e-mail sont améliorées.
- Les messages atteignent les publics visés.
- Le taux de rebond est réduit et la réputation de l'expéditeur améliorée.

Experian

Vérifiez que les adresses e-mails sont valides, à jour et utilisées. L'utilisation d'adresses e-mail correctes garantit aux clients qu'ils reçoivent une communication qui leur est réellement destinée et améliore leur expérience.

NOUS PLAÇONS VOTRE ENTREPRISE AU PREMIER PLAN
pour que vous puissiez placer vos clients au premier plan

Loqate

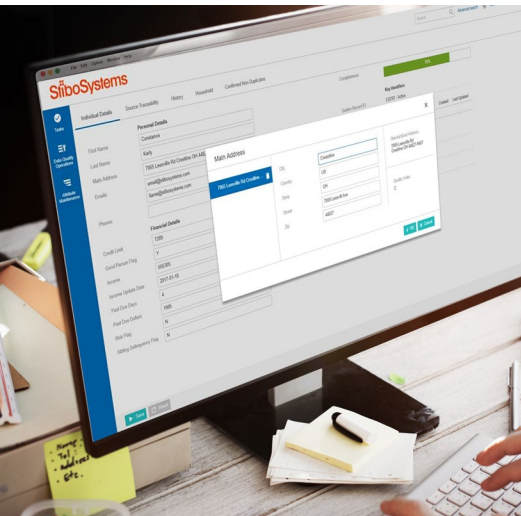
Vérifiez que les adresses postales existent réellement et sont utilisables. La vérification d'adresses permet de vérifier, nettoyer, et formater les données d'adresse de plus de 240 pays et territoires et garantit la réception par les clients des livraisons qui leur sont destinées.

Difficultés de l'entreprise :

- Les informations d'adresses sont erronées, deviennent peu à peu obsolètes et ne sont plus exploitables.
- Les décisions métier sont basées sur des données imprécises et non fiables.
- Les erreurs d'expédition dues à des adresses erronées sont coûteuses.
- Les données de contact obsolètes créent des inefficacités opérationnelles.

Avantages pour l'entreprise :

- L'utilisation de données d'adresse normalisées et vérifiées améliore le processus de couplage.
- La vérification d'adresses en volume est simple.
- Les services de vérification d'adresse sont centralisés via le CMDM.
- Les adresses des fichiers sont vérifiées pour déterminer si elles sont ou non réelles. Les erreurs coûteuses sont réduites pour l'expédition, le courrier, la facturation et d'autres activités stratégiques.
- L'exactitude des données d'adresse est améliorée et facilite les expéditions.



Difficultés de l'entreprise :

- Les numéros de téléphone sont rarement mis à jour dans les systèmes.
- La facturation et le support client ont besoin de numéros de téléphone exacts pour joindre les clients.

Avantages pour l'entreprise :

- Chaque numéro de téléphone est vérifié pour déterminer s'il existe réellement.
- Des informations sont obtenues sur le réseau d'origine d'un numéro de mobile, le pays où le mobile a été utilisé pour la dernière fois et la date et l'heure de son activation.
- Les équipes de support disposent de numéros de téléphone à jour et précis.

3GT

Déterminez la validité d'un numéro de téléphone. La vérification des numéros de téléphone garantit la validité et l'actualité des numéros indiqués pour les clients et les fournisseurs ce qui permet de disposer d'informations de contact fiables.

Salesforce

Disposez de données de haute qualité dans Salesforce et d'une seule vue unifiée des clients, vérifiée, exacte et complète. Cette application certifiée permet d'obtenir et de conserver une vue à 360 degrés sur les clients dans Salesforce et offre des capacités de gestion de données clés telles que la validation en temps réel des données de contact, la déduplication et la gestion des données dans l'application.

Difficultés de l'entreprise :

- De multiples îlots d'informations dans toute l'entreprise.
- Des données en double, obsolètes et incohérentes.
- Nécessité d'utiliser des informations et des connaissances pertinentes.
- Besoin d'une personnalisation efficace.
- Nécessité d'assurer la cohérence lors des interactions avec les clients sur les différents canaux.
- Impossible d'obtenir les retours sur investissements prévus pour Salesforce.

Avantages pour l'entreprise :

- Validation en temps réel des adresses, e-mails, et numéros de mobile directement dans Salesforce.
- Élimination au point d'entrée des adresses e-mail erronées.
- Amélioration des performances du marketing et de l'expérience client.
- Augmentation du retour sur investissement de Salesforce, et réduction des coûts d'exploitation.

« 1 projet de CRM sur 3 échoue à cause de données erronées »

- Gartner