

# Exemple d'étude de ciblage Nomination



1

**Améliorer la  
couverture de  
votre marché**

Importer de nouveaux comptes prospects  
(& contacts associés) qui entrent dans  
votre cible et que vous n'avez pas dans  
votre CRM

2

**Mieux adresser  
vos comptes**

Disposer de nouveaux points  
d'entrée contacts dans vos comptes  
existants

3

**Corrigez vos  
données**

Mettre à jour vos contacts  
existants

## Nomination peut vous donner accès à de nouveaux comptes prospects & contacts associés absents de votre fichier.

Entreprises

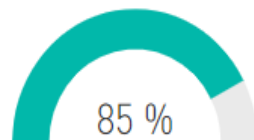
10 740

Contacts

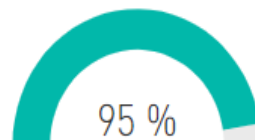
17 597

INDICATEURS CLÉS

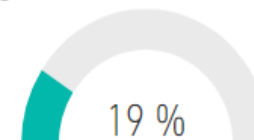
Tél. Standard



Mails



Lignes directes / Assistantes



SIGNAUX D'AFFAIRES 12 MOIS

Speakers

584

Projets détectés

13 148

Nominations

646

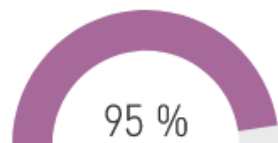
Sur les entreprises présentes dans votre fichier, Nomination peut vous donner accès à de nouveaux contacts.

Entreprises  
21 050

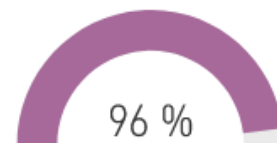
Contacts  
83 364

## INDICATEURS CLÉS

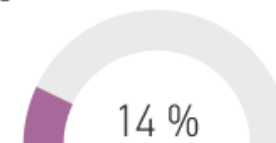
Tél. Standard



Mails



Lignes directes / Assistant.es ⓘ



## SIGNAUX D'AFFAIRES 12 MOIS

Speakers

2 644

Projets détectés

26 183

Nominations

2 935



Enrichir l'information  
sur vos contacts

41 161

Contacts

1) **Segmenter plus efficacement** avec nos critères de qualification: secteur d'activité, fonction clé, tranche de CA et d'effectif.



Rectifier  
les contacts erronés

3 090

Contacts

1) **Trouver de nouvelles opportunités** en identifiant où sont désormais vos contacts qui ont changé d'entreprise

2) **Améliorer vos actions commerciales** et marketing en adressant vos contacts sur leurs postes actuels

3) Déclencher un plan d'action immédiat de **reprise de contact**



Supprimer  
les contacts obsolètes

32 079

Contacts

1) **Nettoyer votre base** pour éviter de polluer vos actions de prospection

2) Garantir la délivrabilité de vos actions en **limitant les hardbounces** (npai)

3) **Respecter les obligation RGPD** de suppression des données obsolètes

Améliorer la couverture  
de votre marché

Élargir votre champ d'actions  
en ajoutant de nouveaux  
prospects sur votre cible  
business

17 597

Mieux adresser  
vos comptes

Compléter les contacts  
manquants  
sur les entreprises  
de votre fichier

83 364

Corriger  
vos données

Supprimer vos doublons  
et les contacts inactifs,  
  
Enrichir les données  
manquantes  
(fonctions, coordonnées)  
  
Mettre à jour les situations  
professionnelles

76 330

# Vous souhaitez réaliser une étude de ciblage personnalisée gratuite ?

N'hésitez pas à me contacter :

Nicolas Chevant

[nchevant@nomination.fr](mailto:nchevant@nomination.fr)

06 61 32 74 93

