



Services de marketing

Liez de multiples sources de données afin de vous aider à trouver les occasions de prospection pour la vente croisée et la génération de nouvelles pistes

Mettez à profit vos rapports des services de marketing



Élargissez votre univers commercialisable



Découvrez des occasions d'affaires cachées à même votre propre portefeuille



Effectuer des analyses comparatives



Décelez les occasions de surclassement et de ventes croisées

On dit qu'on ne peut pas connaître ce qu'on ne sait pas. Voilà une pensée véridique qui vaut également pour votre propre portefeuille de clients, jusqu'à ce que les Services de marketing de TransUnion vous aident à révéler les occasions qui y sont cachées.

Des rapports personnalisables révèlent les occasions cachées dans votre propre portefeuille

Ces rapports personnalisables ne nécessitent aucune modification ni mise à jour des systèmes; ils sont prêts à l'emploi. En quelques étapes simples, les Services de marketing peuvent vous aider à :

→ **Découvrir quels détenteurs de cartes de crédit de commerce au détail au sein de votre clientèle sont propriétaires de petites entreprises :**

Fournissez tout simplement votre liste de clients; si ceux-ci détiennent un compte d'entreprise dans notre base de données, TransUnion annexera les renseignements à une campagne d'acquisition de carte d'entreprise, modifiera le taux des cartes de crédit ou fera une analyse de rentabilisation pour le lancement d'une carte de crédit d'entreprise.

→ **Trouver, au sein de votre clientèle, des clients potentiels de prêts à partir de votre base de données sur les services bancaires aux petites entreprises et aux entreprises de détail :**

Fournissez une liste de vos clients effectuant des opérations bancaires commerciales et ne détenant aucun produit de prêt. TransUnion déterminera si cette entreprise possède des emprunts dans une autre institution et fournira des critères de segmentation et de risque pour une prospection ciblée.

→ **Valider et améliorer les listes de marketing de tiers :**

Donnez-nous une liste d'entreprises provenant d'une tierce partie; TransUnion la validera et y annexera des données d'entreprise dans le but d'obtenir une segmentation plus exacte.

→ **Segmenter votre clientèle cible par zone géographique, secteur, entité commerciale ou type de crédit :**

TransUnion peut confirmer des renseignements à un niveau global au sujet d'autres relations d'affaires présentes dans votre portefeuille.

→ **Trouver des clients potentiels pour les campagnes d'acquisition :**

Utilisez les données sur les petites entreprises de TransUnion pour vous aider à cibler une clientèle.



Exemple : Une grande banque canadienne a trouvé 6 milliards de dollars en soldes détenus par sa clientèle de petites entreprises auprès d'autres institutions financières.

Utilisez notre base de données contenant les données de trois millions d'entreprises pour la segmentation par :



Type d'entité commerciale

Est-ce une entreprise à propriétaire unique, un partenariat ou une société?



Codes CTI et SCIAN

Déterminez le secteur de l'entreprise.



Firmographie des entreprises

Découvrez depuis combien de temps l'entreprise est en activité, le nombre de personnes qu'elle emploie et son produit.



Performance financière des différents produits de crédit (cartes de crédit, marges de crédit et prêts remboursables par versements)

Améliorez votre compréhension du risque de délinquance, du montant des achats, de l'utilisation, des limites et du comportement des clients qui reportent leur solde d'un mois à l'autre.



Pointage en matière de risque de crédit d'entreprise

Anticipez la probabilité de délinquance en vous basant sur la performance financière et les archives publiques.



Performance des comptes détenus auprès de fournisseurs et grossistes

Améliorez votre compréhension des conditions de crédit et de l'historique des activités de paiement d'une entreprise avec ses fournisseurs.



Liste privilégiée

Trouvez toutes les nouvelles entreprises récemment ajoutées à notre base de données.

Êtes-vous prêts à acquérir de nouveaux clients commerciaux?

À TransUnion, les données sont à la base de toutes nos activités et l'analyse est notre principale activité. Découvrez comment les Services de marketing de TransUnion peuvent vous aider à dénicher des occasions cachées.

Visitez le site transunion.ca/fr/product/services-de-marketing.