

COMMUNIQUE DE PRESSE

Lancement du Département "Solutions Business Développement" de Comm'Back

Au-delà de la fourniture de données et de prestations de phoning, Comm'Back propose une offre globale de services aux entreprises du secteur IT

Fontenay-sous-Bois, le 29 janvier 2007

« Si le prince éclairé et le général avisé défont l'ennemi chaque fois qu'ils passent à l'action, si leurs réalisations surpassent celles du commun, c'est grâce à l'information préalable. Ce que l'on appelle information préalable ne peut être tiré ni des esprits, ni des divinités, ni de l'analogie avec des événements passés, ni des calculs. Il faut l'obtenir d'hommes qui connaissent la situation du terrain » - SUN TZU -

Avec une expérience de plus de 10 ans des marchés de l'IT, Comm'Back fait aujourd'hui partie des entreprises qui connaissent le mieux le monde des technologies de l'information, en France comme en Europe grâce à sa participation au groupement Européen EMIG.

C'est pour partager cette connaissance concrète du marché avec ses clients que Comm'Back a lancé un nouveau département de « Solutions Business Développement ».

« Qui a donc besoin de fichiers ? Personne ! Aucun de nos clients n'a cette problématique consistant à se doter de fichiers ! Non, les clients de Comm'Back n'ont qu'une seule préoccupation : Obtenir de nouveaux clients !

Cela tombe bien, le travail que mène Comm'Back depuis toutes ces années vise à booster le développement commercial de nos partenaires. Comm'Back fournit depuis de nombreuses années des outils propres à mener à bien des objectifs de croissance.

Mais jusqu'à présent Comm'Back ne vous accompagnait que très rarement dans la mise en œuvre de plans globaux de business développement. Ceci est désormais chose faite: **Comm'Back vient de lancer son département "Solutions Business Développement"**. » déclare Alain Perez, PDG de Comm'Back, donnant ainsi le ton à la nouvelle stratégie de son entreprise.

Comm'Back : conseils en marketing direct pour le secteur IT

Depuis plus de 10 ans Comm'Back fournit des informations et services pour le marché des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication. Comm'Back dispose donc d'une expertise reconnue dans les domaines combinés des marchés high-tech et du marketing direct, qui se sont tous les deux beaucoup transformés sur les dix dernières années.

Qui mieux que Comm'Back pouvait donc développer une offre de conseils en marketing direct spécialement destinée aux entreprises du secteur IT ?

Le nouveau département « Solutions Business Développement » a pour objectif d'accompagner les clients de façon globale dans leurs objectifs en utilisant tous les outils dont dispose Comm'Back, à savoir Bases de Données, Phoning, Génération Leads, Kits Marketing et Data Profiling !

La démarche projet retenue est la suivante :

I. Identifier et Segmenter le marché : quel est le segment de marché le plus porteur pour un client et un produit ou service donnés à un moment précis.

Les outils Comm'Back, notamment le Data Profiling appliqué à la richesse des informations contenues dans les bases Comm'Back (46 000 entreprises) permettent d'identifier de manière précise un vrai cœur de cible.

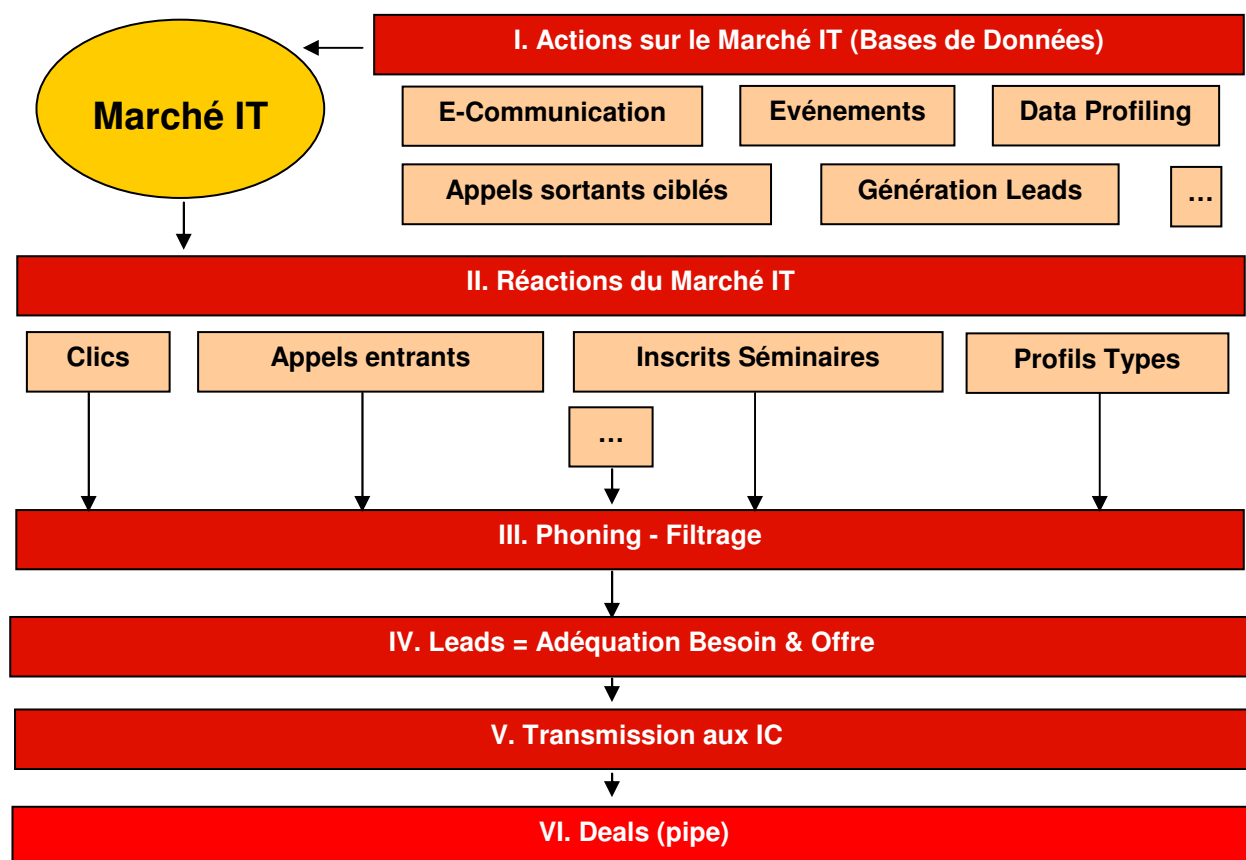
II. Activer : c'est-à-dire mettre en place des actions pour toucher le marché global d'un client et / ou son cœur de cible.

En fonction des segments définis lors de la 1ère phase, 2 plans d'actions pourront être menés simultanément : des actions de masse et à faible coût (marketing de masse) afin de s'assurer de toucher l'intégralité d'un marché : E-mailings (newsletters, invitations séminaires...) et des actions à plus forte valeur ajoutée (marketing relationnel) : Faxing, mailing papier et e-mailing personnalisés, phoning, invitations séminaires réservées au cœur de cible ...

III. Mesurer : Il s'agit ici de déterminer ce que sont devenus les leads transmis aux commerciaux suite aux différentes actions menées grâce aux outils Comm'Back.

Le but est de mesurer le taux de transformation des leads, c'est-à-dire de déterminer les bénéfices liés aux actions en termes de nombre d'affaires dans le pipe des commerciaux.

L'efficacité des campagnes ainsi montées est d'autant plus grande que Comm'Back maîtrise le savoir-faire et l'ensemble des outils nécessaires pour mener à bien chaque phase du projet. En effet, la e-communication, la logistique autour des événements, le data profiling, les appels sortants ciblés, la génération de leads... sont autant d'outils qui lui permettent d'agir sur le marché de l'IT et de provoquer des réactions de la part de celui-ci (appels entrants, clics, inscrits séminaires...). Puis les phases de phoning et de filtrage des contacts peuvent démarrer pour en arriver à la transmission de leads qualifiés aux commerciaux, c'est à dire de contacts pour lesquels il existe une adéquation entre les besoins du client final et l'offre du fournisseur, client de Comm'Back.



Une offre de services qui repose sur les 8 produits clés de l'offre Comm'Back

La richesse de l'offre Comm'Back, tant au niveau des bases de données proposées que de son offre de services opérationnels de marketing direct, permet à ses clients-partenaires de bénéficier, via un seul prestataire de services, de synergies entre différents outils uniques et incontournables permettant d'orchestrer des campagnes complètes pour alimenter intelligemment leurs équipes commerciales.

La Base End User's : la 1ère base des sites informatiques français

- Les 32 500 principaux sites informatiques français dans une seule base de données
- Une qualification fouillée des parcs informatiques et des décideurs
- Plus de 130 critères de sélection
- 137 000 contacts dont plus de 33 000 renseignés avec e-mails
- Une mise à jour systématique, exhaustive et qualitative
- Location / Vente / Abonnement

Hewlett-Packard figure parmi les entreprises utilisatrices de la Base End User's.

La Base PRO : tout le Channel IT dans une seule base de données

- Plus de 12 500 professionnels du Business IT français (distributeurs, VAR, SSII, ISV...)
- Métiers / Spécialités / Compétences / Distribution... autant de critères pour trouver vos partenaires
- 43 500 interlocuteurs dont 15 500 renseignés avec e-mails
- Une mise à jour systématique, exhaustive et qualitative
- Location / Vente / Abonnement

Cette base est notamment utilisée par **Computer Associates**.

La Base Europe: 167 500 sites européens pour 752 000 contacts ciblés

- 14 pays couverts par la Base Europe Comm'Back : UK, Nordics, Benelux, Allemagne, Italie, Suisse, Autriche, Espagne et France
- 167 500 sites informatiques européens
- 752 000 contacts ciblés, plus de 150 critères pour trouver vos prochains clients
- Segmentation / Taille / Parc informatique / Parc télécom...
- Un accès unique à cette base via Internet

Oracle est l'une des premières entreprises à avoir utilisé la Base Europe.

La Base Maghreb : la 1ère base IT sur le Maghreb

- 3 pays couverts : Algérie, Tunisie et Maroc
- 1 450 sites
- 2 900 contacts
- Plus de 1 400 e-mails

Toute nouvelle puisque disponible depuis début 2007, cette base est déjà utilisée par **IBM**.

Profile 4U : Le Data Profiling pour booster le business

- Un système unique de Data Profiling appliqué aux Bases de données Comm'Back
- Définition des cibles les plus porteuses pour votre Business
- Etablissement d'un ranking des comptes pour définir la liste prioritaire des entreprises à prospecter

Profile 4U a récemment été utilisé par **Pivotal France** dans le cadre du lancement de la nouvelle version de sa solution phare.

Génération LEADS : des projets qualifiés sur plus de 100 sujets

- Un système unique et économique d'animation commerciale
- 10 opérateurs audient chaque mois 2 500 entreprises
- Plus de 4 000 projets sont détectés chaque mois
- Systèmes applicatifs, Réseaux, Internet, Sécurité... un balayage exhaustif des opportunités

Cisco fait partie des clients fidèles à cette offre efficace de génération de projets.

Phoning Expert : la haute-couture de la prospection téléphonique

- Une approche unique : STARS (Support / Technologie / Autonomie / ROI / Succès)
- L'efficacité du mix Comm'Back : Spécialiste IT / Personnel qualifié / Bases de données pointues
- 14 profils d'experts pour 100% de réussite
- Prospection / Prise de Rendez-Vous / Recrutement / Qualification de projets... Comm'Back s'engage aux côtés de ses clients.

Lenovo ne s'y est pas trompé et fait confiance à Phoning Expert.

Kits Marketing : 5 kits pour dynamiser vos ventes

- Des solutions marketing clés en mains orientées Business Models
- 1 Kit pour chaque profil : Chasseur / Cueilleur / Pisteur / Eleveur / Event

- Kits personnalisés selon les besoins de chaque client
- Kits composés de l'ensemble des produits Comm'Back : Bases de données / Génération Leads / Phoning Expert
- Définition du ROI en fin d'opération

Parmi les clients utilisateurs des Kits Marketing citons **ASI**.

Mais ceux qui parlent le mieux du professionnalisme de Comm'Back sont ses clients :

« Nous avons trouvé en Comm'Back un partenaire efficace et fiable, capable de nous fournir l'ensemble des données marketing dont nous avons besoin pour mener à bien un marketing performant : Base Pro pour nos actions « Channel » bien sûr, mais également Base End User's pour sensibiliser nos clients finaux à nos offres, et le programme Génération Leads pour simplifier le travail de nos ingénieurs commerciaux » Le Directeur Marketing de TallyGenicom.

Rappel Société

Société française créée en 1994, Comm'Back fournit des informations et services pour le marché des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication.

La diversité des offres Comm'Back et son expertise des marchés IT lui permettent d'apporter une réponse adaptée à chaque problématique client et en font le partenaire privilégié en matière de marketing direct et de prospection commerciale des plus grands noms des marchés technologiques.

La majorité des grands constructeurs et des grands éditeurs sont aujourd'hui clients de Comm'Back.

Au total, ce sont 650 sociétés chaque année qui font confiance à Comm'Back pour la fourniture des informations commerciales sur lesquelles elles basent leur Business développement.

Comm'Back compte aujourd'hui 48 salariés, pour un chiffre d'affaires de 3.8 Millions d'Euros au cours de son dernier exercice 2005/2006.

Comm'Back est l'un des membres fondateurs du GIE European Market Intelligence Group qui met à la disposition du marché la première base homogène et accessible d'un point unique spécialisée dans l'IT.

Contacts presse Comm'Back

MFC - Muriel Foucher

01 42 04 74 00 - mfoucher@francenet.fr

COMM'BACK - Eric Yuste

01 48 77 74 11 - eyuste@comm-back.fr
www.comm-back.fr