

5 CONSEILS

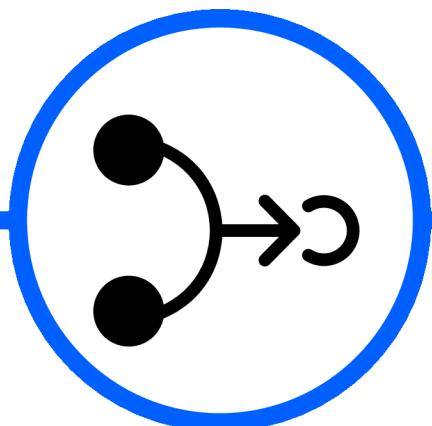
**pour exploiter
les opportunités
liées aux données**



1

**COMBINEZ LES DONNÉES
D'ENTREPRISE AVEC LES DONNÉES
SECTEUR ET FINANCIÈRES POUR
IDENTIFIER VOS CLIENTS IDÉAUX.**

- Identifiez les entreprises à forte croissance
- Trouvez les secteurs présentant un potentiel d'investissement
- Établissez de meilleures listes de prospects



2

ANALYSEZ LES CHANGEMENTS DANS LE CONTEXTE DE L'ENTREPRISE.

- Créations contre cessations
- Changements dans les activités commerciales
- Changements au niveau de la direction
- Fusions et acquisitions

Ces signaux donnent un aperçu des intentions d'achat et des changements stratégiques.



3

COMBINEZ LES DONNÉES WEB AVEC LES PROFILS D'ENTREPRISE

- Offres d'emploi indiquant des investissements
- Mises à jour du site web
- Articles d'actualité

Ces *soft data*, combinées à des *hard data*, donnent une première indication de la croissance ou des changements stratégiques.



4

UTILISEZ LES DONNÉES RÉGIONALES POUR CIBLER VOTRE ACTIVITÉ COMMERCIALE.

- Aperçu de la concentration des secteurs
- Densité des PME dans différentes régions
- Détection du potentiel du marché



5

UTILISEZ LES DONNÉES FINANCIÈRES POUR AMÉLIORER VOS ÉVALUATIONS DES RISQUES

- Évaluer les risques de crédit
- Éviter les prospects à haut risque
- Identifier les entreprises qui ont reçu récemment des capitaux de croissance
- Utiliser des indicateurs de risque pour l'optimisation



Trends
Business Information

Contact:

Kaat Peeters

kaat@trends-business-information.be