

Quand la segmentation et l'analyse comportementale du portefeuille clients dopent l'activité commerciale des entreprises

Business3D

MET EN RELIEF VOTRE B2B

Bénéficier d'un audit complet et objectif de son activité commerciale en quelques clics, tous les cadres commerciaux et dirigeants de PME/PMI en ont rêvé. Eric Robin les exauce et lance Business3D, des solutions simples, rapides et abordables, de segmentation et d'analyse comportementale du portefeuille clients.

Business3D, le 1er site de segmentation RFM en ligne doté d'une méthode exclusive



Diplômé de l'Institut d'Administration des Entreprises (IAE) de Paris et d'une maîtrise d'économie à Paris I Panthéon-Sorbonne, Eric Robin apprend dès ses débuts chez Cofinoga, dans les années 90, la rigueur du marketing direct et de l'analyse de bases de données.

Au sein de la filiale Cépages et terroirs, il développe ensuite sa première segmentation clients et comprend la puissance de cet outil, tant pour l'analyse que pour le développement commercial.

A l'époque je travaillais pour une société de vente par correspondance, dont 75% du fichier n'était pas segmenté. Or on observait, sans avoir d'information sur le pourquoi, une diminution du chiffre d'affaires et de la marge, une augmentation inquiétante des

retours de produits. L'heure était à la réaction.

C'est dans ce contexte que j'ai proposé une segmentation comportementale des clients. Concrètement, nous avons amélioré le résultat d'activité de +27% et +18% l'année suivante !

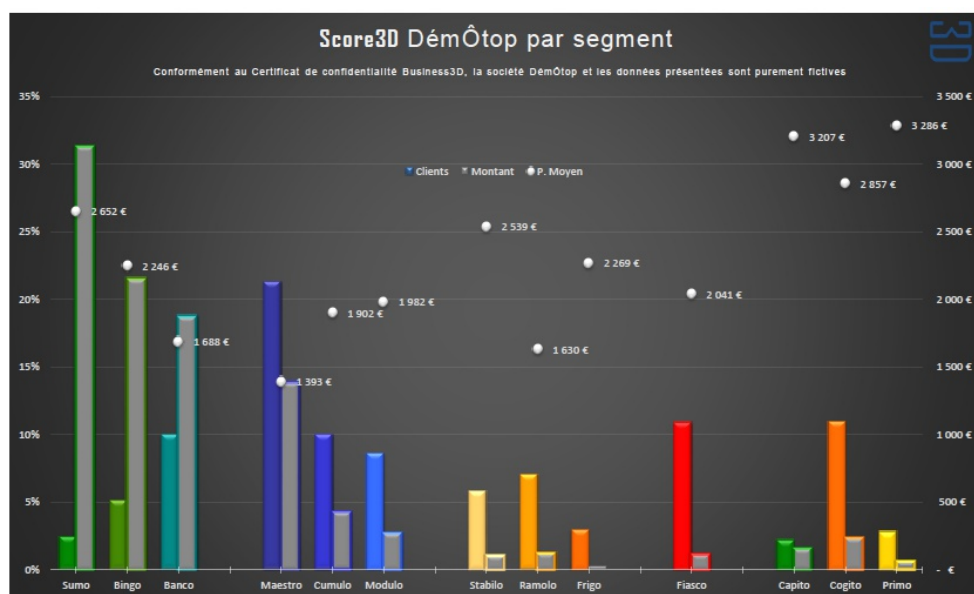
Au fil de ses vingt années d'expériences, Eric Robin identifie auprès des chefs d'entreprise et des responsables commerciaux de PME, un réel besoin de données objectives pour comparer leurs activités, identifier des opportunités de contacts, évaluer leur dynamique commerciale et manager leurs équipes commerciales.

Il décide donc de mettre au point un scoring et un algorithme exclusifs pour offrir à travers son entreprise Business3D une solution en ligne confidentielle, simple et efficace.

Un concept novateur

Pour répondre aux besoins des PME/PMI, Business3D a conçu et réalisé un scoring et un algorithme exclusifs, issus du modèle de segmentation « Récence-Fréquence-Montant » (RFM ou « Frequency-Recency-Amount-Type » - FRAT). Grâce à ses outils, Business3D explore l'activité commerciale BtoB en trois dimensions : clients, CA, comportement d'achat, permettant ainsi de :

- Diagnostiquer la qualité d'une portefeuille clients
- Comparer l'activité de l'entreprise par secteur, par commercial et par client
- Détecter des opportunités de contacts pour développer le CA
- Manager les équipes avec des objectifs qualitatifs



Eric Robin souligne,

Grâce à Business3D, on évite la facilité de considérer que tous les clients sont égaux. Le meilleur client n'est pas forcément celui qui génère le plus de chiffre d'affaires ! Pour un montant d'achat équivalent, le meilleur client est en effet celui qui a commandé le plus récemment et le plus régulièrement, car la probabilité pour qu'il commande de nouveau est nettement plus importante.

Véritable solution reporting et management, Business3D détecte automatiquement les comportements à la baisse et à la hausse. Il est ainsi aisé de valider ou mettre en place un plan d'actions commerciales adapté. Par ailleurs, pour les cédants et repreneurs d'entreprises, la vision clients proposée constitue un diagnostic sans concession de la dynamique commerciale de la société auditée.

Une solution confidentielle, simple et efficace

Côté protection des données, Business3D adresse à chaque nouveau client un Certificat de confidentialité personnalisé et s'engage par des moyens sûrs, hautement sécurisé et des données anonymes...

Côté simplicité, sans aucun logiciel à intégrer ou à mettre à jour, il suffit d'envoyer sa liste de factures (montant, date, identifiant client) à Business3D pour bénéficier de ses solutions. Ensuite,

Business3D extrait et analyse l'activité commerciale de chaque client, livrant ainsi aux entreprises leurs leviers de croissance.

Parfaitement adapté à des analyses par clients / gamme produits; clients / typologies clientèle (grands comptes vs activités principales), clients / marge etc., le modèle Business3D se veut accessible à tous, grâce à différentes solutions disponibles à l'unité ou à l'abonnement :

- **Scan3D** : Pré-analyse des datas de l'entreprise et détection des éventuelles anomalies
- **Score3D** : Analyse qualitative (comment se répartissent mes clients, quelle est ma dynamique commerciale, etc.)
- **Square3D** : Analyse qualitative et comparaison sur deux années ou deux périodes successives (comment évolue mon portefeuille, etc.)
- **Smart3D** : Consultant en analyse data-clients : segmentation commerciale, acquisition, fidélisation etc.

Pour en savoir plus

Site web : <http://www.business3d.fr/>

Facebook : <https://www.facebook.com/pages/Business3D/142616549235186>

Contact presse

Eric Robin

mail : eric.robin@business3d.fr

tél. 077 123 77 33