



## PROSPECT SCORING

### Identifiez les prospects les plus intéressants pour votre prochaine campagne marketing !

En plus d'une sélection instinctive de prospects provenant de nos bases de données de référence sociodémographiques et lifestyle, nous pouvons également vous proposer une sélection des prospects intéressants en nous basant sur des statistiques. Un scoring des prospects permet de désigner les personnes les plus intéressantes pour vos prochaines actions de marketing ou de recrutement de clients. Cette analyse repose sur le principe que **vos meilleurs prospects ressemblent à vos (meilleurs) clients**. Nous sélectionnons dans un fichier de prospects les personnes ayant un profil similaire à vos clients. La probabilité que ces personnes réagissent positivement à vos actions de marketing (direct) est plus grande que dans le cas d'une sélection arbitraire.

Le fichier du groupe cible (par exemple le fichier de vos clients) et le fichier de prospection (par exemple notre fichier de référence MailData) occupent une place centrale dans le processus de scoring. Sur base de différentes variables sociodémographiques ou lifestyle, nous développons un modèle statistique qui va rechercher dans le fichier de prospection les personnes ayant un profil similaire à celui des personnes qui figurent dans votre fichier cible. Le degré de ressemblance est exprimé par un score. Plus le score d'un prospect dans le fichier de prospection est élevé, plus son profil ressemble à celui des personnes présentes dans le fichier cible.



### Interesting facts

- Une sélection, obtenue grâce aux statistiques, de prospects qui présentent les mêmes caractéristiques que votre cœur de cible.
- Tient en même temps compte de différentes variables sociodémographiques ou lifestyle.

**Envie d'en savoir plus ?** Une équipe d'experts est prête à vous conseiller, à vous informer ou à vous accompagner avant, pendant ou après votre campagne. N'hésitez pas à nous contacter via nos coordonnées ci-dessous.

#### DataBase Management

Delta Park - Weihoek 1  
B-1930 Nossegem  
Belgique

+32 2 240 94 20  
+32 2 245 42 86

[info@databasemanagement.be](mailto:info@databasemanagement.be)