



Source: Categorynet
Date : 15/3/2004
Sujet : Le belge Kapitol repositionne sa stratégie B2B
Version : Kapitol

Categorynet - 15/03/2004

<http://www.categorynet.com/fr/cp/details.php?id=43041>

Le belge Kapitol repositionne sa stratégie B2B

Communiqué de presse

Contact agence RP:
Catherine Lenoir chez Luna
Tél +32 2 658 02 73
Gsm +32 476 22 46 34
CatherineL@luna.be
<http://www.luna.be>

Le belge Kapitol repositionne sa stratégie B2B

Aider le client à réduire ses coûts et à augmenter ses parts de marchés

Bruxelles, mars 2004 - Kapitol, entreprise belge éditrice des produits Infobel et spécialisée dans le développement d'annuaires électroniques des particuliers et des professionnels à l'échelle européenne, repositionne ses services B2B pour faire face aux réalités d'un marché en pleine mutation. Tout en maintenant ses produits annuaires, l'entreprise bruxelloise se penche désormais davantage sur les services aux entreprises : la vente et la location de fichiers d'adresses ainsi que les services 'data'.

" Auparavant, notre démarche consistait à créer des produits pour aller vers le marché, " explique Alain Wahba, CEO de Kapitol. " Aujourd'hui, nous continuons évidemment à éditer nos produits phares, les annuaires Infobel, mais nous sommes plus que jamais à l'écoute du marché B2B. Nous partons des besoins de ce marché, nous le segmentons et identifions les produits et services qui constituent une véritable valeur ajoutée pour eux. "

Kapitol entend ainsi répondre principalement à deux types de besoin auprès des clients et prospects B2B. D'une part, la PME bruxelloise aide les entreprises à réduire les coûts liés à une meilleure gestion des données fournisseurs, clients actuels et futurs, depuis la phase de prospection jusqu'au recouvrement. Pour cela, Kapitol propose ses services 'data'. D'autre part, Kapitol soutient les entreprises dans leurs activités de marketing direct en les aidant à atteindre de manière plus certaine leurs cibles et en augmentant ainsi leur part de marché. A cet effet, Kapitol met l'accent sur la vente et la location de fichiers d'adresses.

Services 'data'

Les services 'data' ont pour objectif la diminution des coûts. Ils comprennent :

- La standardisation d'adresses : comparaison du fichier clients avec les normes postales en vigueur pour une diminution importante du nombre de retours dus aux erreurs d'écriture dans les fichiers.
- L'enrichissement de fichiers : enrichissement du fichier clients par numéro de téléphone et/ou nom et/ou adresses, TVA,
- La géolocalisation : ajout de coordonnées XY (longitude et latitude) à un fichier clients ou prospects.
- La vérification d'adresses : identification, dans un fichier, des clients ou des prospects qui existent encore aujourd'hui à l'adresse indiquée.
- Le scoring d'adresses : comparaison en temps réel, à l'aide d'une technologie particulière, d'une information existante avec une base de données détaillée pour vérifier une adresse, la valider ou l'invalidier. Ce service est par exemple utilisé par les entreprises de crédit pour vérifier les coordonnées transmises par de nouveaux clients potentiels.

Vente et location de fichiers d'adresses

La vente et la location de fichiers d'adresses vise l'augmentation des parts de marché du client grâce à l'utilisation de fichier de qualité.

- Infobel Consumer Directory : 4 millions de ménages : fichier actualisé quotidiennement, 100 % de numéros de téléphone, données classiques (nom, prénom, adresse, sexe, etc.), langue du ménage, coordonnées géographiques.

Infobel Business Directory : 900.000 professionnels : données classiques (+3 de TVA, nombre

d'employés, nom du dirigeant, etc.), 80% des numéros de téléphone, catégories NACE et une catégorisation plus fine.

- Movicom : fichier des déménagés et des emménagés le plus complet de Belgique, constitué chaque jour en moyenne de 1100 personnes et sociétés demandant la publication de leurs données téléphoniques*, soit quelques 400 000 personnes et sociétés par an. Movicom est un fichier de personnes et d'individus en mode quasi conditionné d'achat. En période de déménagement, les individus et sociétés consomment 3 à 4 fois plus qu'en période de sédentarité et avec un processus de décision bien plus court.

Pour une interview avec Alain Wahba, contactez Catherine Lenoir chez Luna

A propos de Kapitol

Fondée en 1995 à Bruxelles, Kapitol est l'une des premières entreprises en Europe à avoir publié un annuaire téléphonique sur CD-Rom et la première au monde à avoir créé un site internet de type annuaire des particuliers (sous la marque Infobel) et à avoir édité un annuaire européen sur DVD-Rom. Tous supports confondus, Infobel gère, développe et met à la disposition de tous, une base de données continuellement remise à jour de quelque 130 millions d'abonnés européens au téléphone. Outre ses activités axées sur les annuaires B2C et B2B, Kapitol offre également des services d'e-business et de webvertising. Fin 2002, Kapitol a repris les activités de Scoot.be et Scoot.nl. Kapitol est active en Belgique, en Allemagne, au Danemark, en Espagne, en France, en Italie, au Luxembourg, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni. Kapitol emploie une vingtaine de personnes. Pour de plus amples informations : <http://www.infobel.com>, <http://www.teldir.com> ou tél. +32 2 379 29 40.

*Les personnes qui ouvrent, reprennent ou transfèrent une ligne téléphonique donnent, si elles le souhaitent, l'autorisation de publier leurs données dans l'annuaire et l'autorisation d'usage de ces données à des fins de marketing direct, en ce compris l'autorisation de transmission à des tiers (respect de la loi sur la protection de la vie privée du 8 décembre 1992).

Pièce jointe :

Auteur : sofie@luna.be - Publié le 2004-03-15