Du TAM aux prospects exploitables

La génération d'une liste de prospects est un projet d'extraction de données et d'organisation. Le flux de travail général est le suivant :

1. **Identifier les sources de données** : Nous localisons des annuaires officiels en ligne pour chaque catégorie cible (par exemple, les registres scolaires nationaux, les listes des associations municipales, etc.).
2. **Extraire les données de l'entité** : Nous utilisons des processus automatisés et manuels pour recueillir des informations clés pour chaque entité, telles que son nom, son type et son emplacement.
3. **Structure et nettoyage** : Les données brutes sont nettoyées, formatées et organisées dans une feuille de calcul ou une base de données utilisable par l'équipe de vente.

Exemple de liste de prospects : Autriche (exemple de Vienne) AT

Pour rendre cela concret, voici un petit échantillon de ce à quoi ressemblerait une liste de prospects générée pour un représentant commercial couvrant Vienne, en Autriche. Cette liste est un résultat direct du processus décrit ci-dessus.

Nom de l'entité	Type d'entité	Ville	Coordonnées (cotées en bourse)
École primaire de Stubenbastei	École - Primaire	Vienne	Site web : stubenbastei.at Téléphone : +43 1 5123727
Jardin d'enfants municipal	Crèche	Vienne	Site web : kindergaerten.wien.at Téléphone : +43 1 2775577

Bureau municipal de district	Municipalité	Vienne	Site web : wien.gv.at Téléphone : +43 1 400007000
Amalienbad	Loisirs publics	Vienne	Site web : wienerbaeder.at Téléphone : +43 1 6074747
Parc du Danube	Parc	Vienne	Géré par Wiener Stadtgärten (MA 42) Téléphone : +43 1 40008042
Caserne Marie-Thérèse	Installation militaire	Vienne	Géré par Bundesheer Téléphone : +43 50201

Considérations importantes

- **Confidentialité des données (RGPD)** : Ce processus se concentre exclusivement sur les données institutionnelles cotées en bourse. Nous ne récupérons pas d'adresses e-mail personnelles ou de numéros de téléphone privés. Toutes les informations de contact sont génériques pour l'institution, ce qui garantit la conformité avec les réglementations en matière de confidentialité telles que le RGPD.
- **« Prospect » vs. « Prospect »** : Cette liste générée est techniquement une **liste de prospects**, c'est-à-dire un répertoire complet de tous les clients potentiels d'un territoire. Il s'agit d'une liste de **prospects** lorsque vos représentants commerciaux commencent à qualifier ces prospects et à identifier ceux qui ont un intérêt actif ou des besoins.
- **Évolutivité** : bien que cet exemple soit petit, ce processus peut être mis à l'échelle pour générer des milliers de prospects pour un territoire donné, fournissant ainsi à votre équipe de vente une base de données riche pour commencer sa sensibilisation.