

GEOTOP



MANUEL

L'outil GéoTop

GéoTop vous permet d'analyser votre portefeuille clients et de sélectionner des prospects avec le profil idéal. Pourquoi ces prospects sont-ils tellement qualitatifs? Ils possèdent le même ADN que vos clients existants et répondent à la sélection ciblée et à la stratégie commerciale que vous déterminez lors de l'analyse détaillée.

Le fonctionnement

Vous trouvez GéoTop sous Analyse & Outils ou sur la page d'accueil (sous Outils web).



Cliquez "Charger et analyser mon fichier personnel et trouver des prospects" pour une nouvelle analyse ou "Ouvrir un fichier chargé et analysé déjà sauvé".

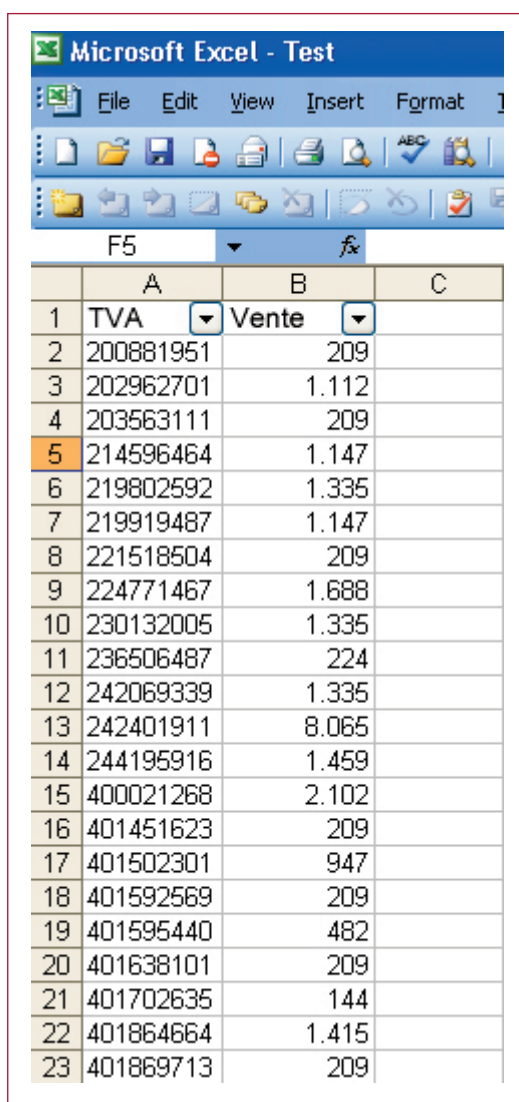


Etape 1 – Charger clients

Le numéro d'entreprise sert de clé unique pour le croisement de votre fichier clients avec la base de données Trends Top.

Exportez les numéros d'entreprise de vos clients depuis votre système de comptabilité ou de facturation. Ajoutez éventuellement dans une deuxième colonne la vente réalisée, c'est-à-dire un montant (valeur de l'ordre) ou le nombre de produits/contrats. Nous vous conseillons d'ajouter ce paramètre supplémentaire pour affiner l'analyse dans les étapes qui suivent.

Veillez à ce que votre liste soit déjà dédoublée et ne contienne que le total de la vente réalisée par client.



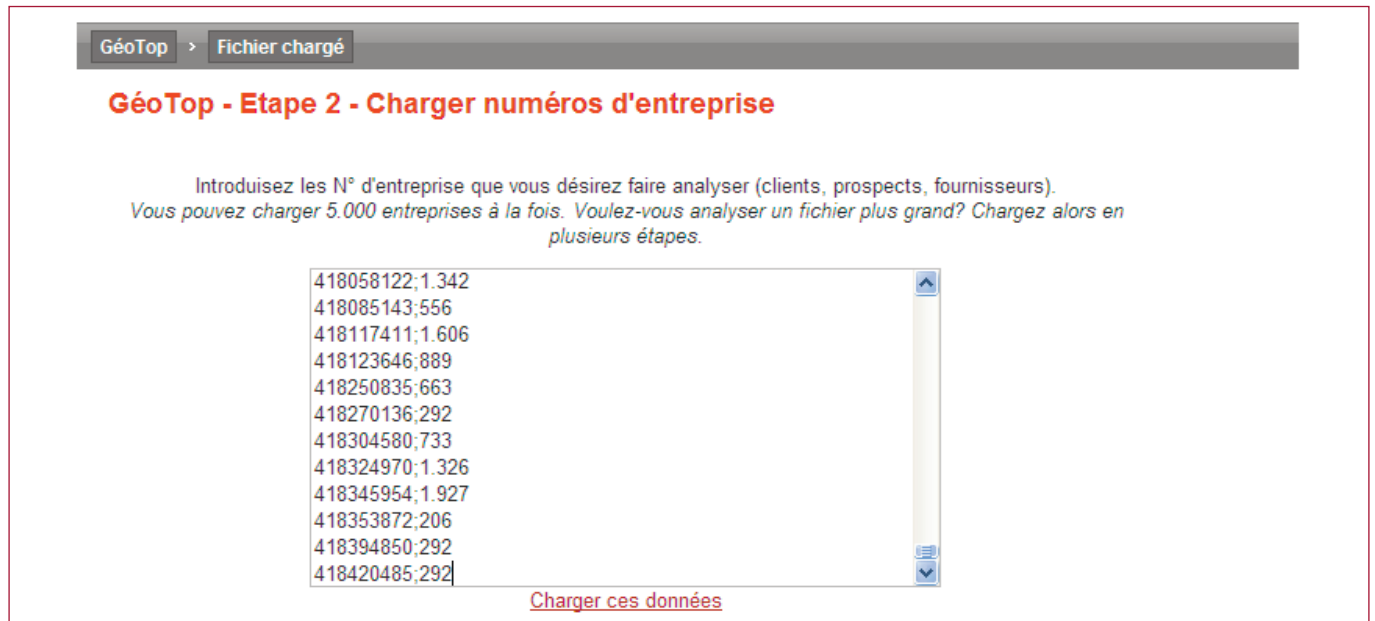
	A	B	C
1	TVA	Vente	
2	200881951	209	
3	202962701	1.112	
4	203563111	209	
5	214596464	1.147	
6	219802592	1.335	
7	219919487	1.147	
8	221518504	209	
9	224771467	1.688	
10	230132005	1.335	
11	236506487	224	
12	242069339	1.335	
13	242401911	8.065	
14	244195916	1.459	
15	400021268	2.102	
16	401451623	209	
17	401502301	947	
18	401592569	209	
19	401595440	482	
20	401638101	209	
21	401702635	144	
22	401864664	1.415	
23	401869713	209	

Format

```
0439307357;1563
0404563412;1589
ou
0439307357 1563
0404563412 1589
ou
0439.307.357 1563
0404.563.412 1589
```

- sans BE
- avec ou sans '0'
- avec ou sans '.'

Copiez/collez les données (dès la ligne 2 dans notre exemple) depuis le fichier excel dans le GéoTop. Cliquez sur "Charger ces données".



GéoTop - Etape 2 - Charger numéros d'entreprise

Introduisez les N° d'entreprise que vous désirez faire analyser (clients, prospects, fournisseurs).
Vous pouvez charger 5.000 entreprises à la fois. Voulez-vous analyser un fichier plus grand? Chargez alors en plusieurs étapes.

418058122;1.342
418085143;556
418117411;1.606
418123646;889
418250835;663
418270136;292
418304580;733
418324970;1.326
418345954;1.927
418353872;206
418394850;292
418420485;292

[Charger ces données](#)

GéoTop croise la liste de vos clients avec la base de données Trends Top et indique combien d'entreprises feront l'objet de l'analyse détaillée.



GéoTop - Etape 2 - Aperçu fichier chargé

Nombre de sociétés dans votre sélection: 177

(Nombre de sociétés chargées: 194. Un nombre de sociétés de votre fichier chargé ne se trouvent pas encore ou plus sur www.trendstop.be.)

- [Ajouter des entreprises](#)
- [Supprimer des sociétés](#)

Sauver l'analyse

Nom:

Segment: Trends Top

Statut: Nouvelle analyse ?

[Sauver votre nouvelle analyse](#)

La base de données Trends Top reprend les sociétés avec obligation de dépôt de comptes annuels sur la base du chiffre d'affaires ou, à défaut, la marge brute de l'exercice le plus récent. Trends Top publie des classements séparés pour les banques (produit bancaire net), les compagnies d'assurances (primes brutes) et les sociétés à portefeuille (produits financiers) car leurs schémas bilantaires ne sont pas comparables à ceux des sociétés dites classiques. Voir les classements sectoriels.

Quelles sociétés ne feront dès lors pas l'objet de l'analyse GéoTop?

- les indépendants
- les sociétés unipersonnelles
- les professions libres
- les banques, compagnies d'assurances et sociétés à portefeuille

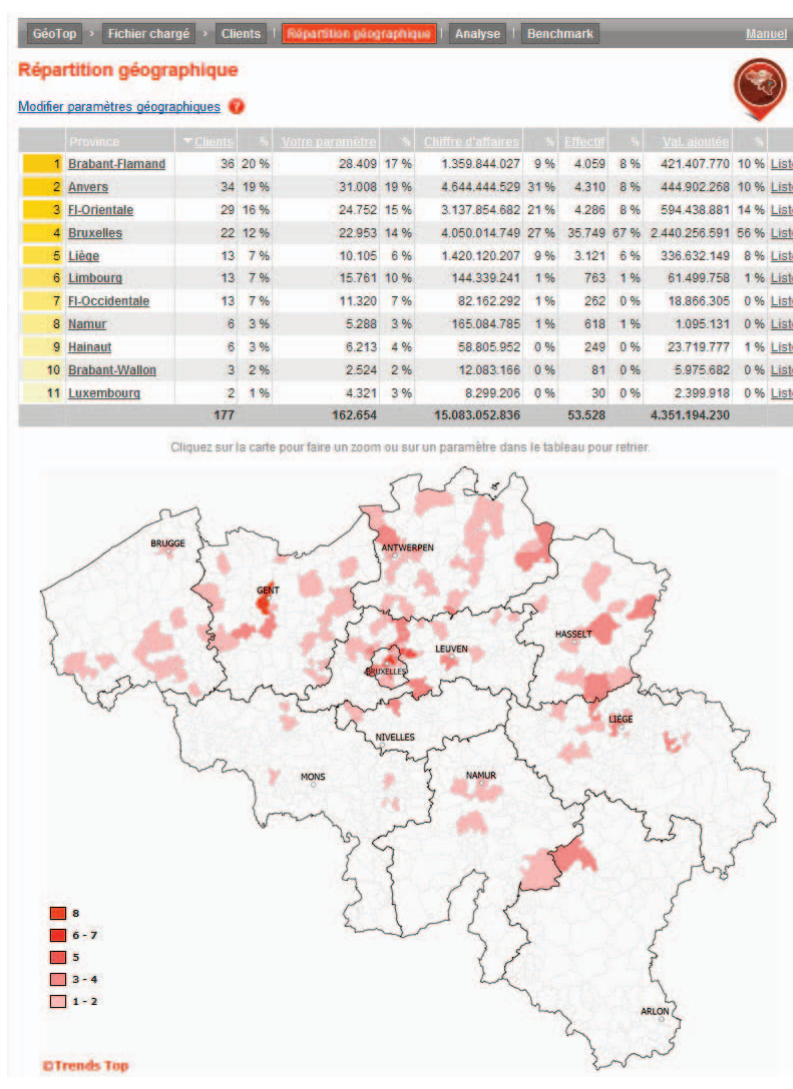
Etape II – Analyse clients

Analyse géographique

GéoTop regroupe vos clients et le paramètre additionnel (vente, nombre de produits/contrats) par province, sur la base du code postal connu dans la base de données Trends Top.

La carte de Belgique vous montre où vos clients sont localisés ainsi que les points noirs dans votre portefeuille clients.

Pointez la souris sur la carte pour découvrir les informations les plus importantes par province. Cliquez sur “Liste” pour voir les clients de cette région et pour les trier selon le paramètre de votre choix.



Pointez la souris sur l'en-tête de colonne pour découvrir le chiffre de vente total par province ainsi que la moyenne par province et par client.

GéoTop > Manuel > Clients | Répartition géographique | Analyse

Répartition géographique

[Modifier paramètres géographiques](#)

	Province	Clients	%	Votre paramètre	%	Chiffre d'affaires
1	Brabant-Flamand	36	20 %			162.654
2	Anvers	34	19 %			158.292
3	Fl-Orientale	29	16 %			156.882
4	Bruxelles	22	12 %			154.749
5	Liège	13	7 %			152.207
6	Limbourg	13	7 %			150.241
7	Fl-Occidentale	13	7 %			148.292
8	Namur	6	3 %			146.785
9	Hainaut	6	3 %	6.213	4 %	58.805.952
10	Brabant-Wallon	3	2 %	2.524	2 %	12.083.166
11	Luxembourg	2	1 %	4.321	3 %	8.299.206
		177		162.654		15.083.052.836

Votre paramètre

Total: 162.654

Moyenne par province: 14.787

Moyenne par entreprise: 919

Vous pouvez analyser le détail de cette répartition géographique jusqu'au niveau du code postal, en cliquant sur la carte ou dans le tableau.

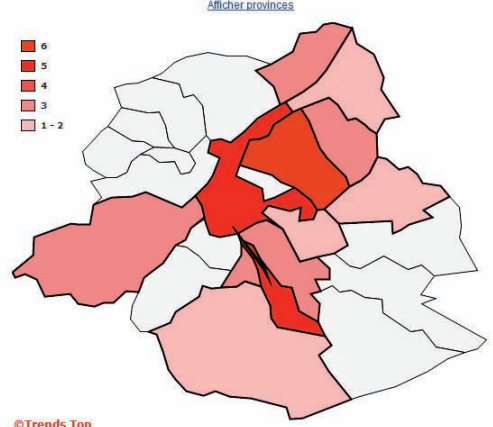
GéoTop > Fichier chargé > Clients | Répartition géographique | Analyse | Benchmark | Manuel

Répartition géographique

[Modifier paramètres géographiques](#)

Commune	Clients	%	Votre paramètre	%	Chiffre d'affaires	%	Effectif	%	Val. ajoutée	%
1 SCHARBEEK (1030)	6	27 %	13.219	58 %	459.794.213	11 %	1.552	4 %	116.946.149	5 %
2 BRUXELLES (1000)	4	18 %	3.043	13 %	2.443.286.925	60 %	31.156	87 %	1.925.232.470	79 %
3 IXELLES (1050)	2	9 %	1.928	8 %	482.175.053	12 %	508	1 %	91.280.481	4 %
4 BRUXELLES (1120)	2	9 %	766	3 %	159.272.608	4 %	443	1 %	45.165.463	2 %
5 EVERE (1140)	2	9 %	1.624	7 %	36.922.466	1 %	43	0 %	11.912.393	0 %
6 BRUXELLES (1070)	2	9 %	783	3 %	29.540.010	1 %	100	0 %	9.841.798	0 %
7 WOLUVE-ST.LAMBERT (1200)	1	5 %	532	2 %	227.691.760	6 %	1.582	4 %	108.737.168	4 %
8 UCCLE (1180)	1	5 %	206	1 %	114.928.783	3 %	77	0 %	91.579.053	4 %
9 BRUXELLES (1130)	1	5 %	560	2 %	86.291.344	2 %	280	1 %	39.103.370	2 %
10 BRUXELLES (1040)	1	5 %	292	1 %	10.111.587	0 %	8	0 %	458.246	0 %
	22		22.953		4.050.014.749		35.749		2.440.256.591	

[Afficher provinces](#)



Legend: 6 (dark red), 5 (red), 4 (light red), 3 (pink), 1-2 (very light pink)

© Trends Top



Analyse détaillée

GéoTop offre une analyse détaillée de votre portefeuille clients existant sur la région, l'activité et le type d'entreprise, en fonction du nombre de clients, de la part dans votre chiffre de vente ainsi que de la pénétration de marché.

A quelle région revient la palme?

Qui a encore du pain sur la planche?

Est-ce qu'il y a des déséquilibres entre le nombre de clients et leur part dans mon chiffre de vente?

GéoTop > Manuel > Clients | Répartition géographique | **Analyse** | Benchmark | Manuel

Analyse détaillée

Analyse clients

Ci-dessous s'affiche une analyse de votre fichier personnel, traduit en catégories Trends Top classiques: [région](#), [secteurs](#), [chiffre d'affaires](#), [valeur ajoutée](#), [effectif](#), [date de constitution](#), pays [d'importation](#) et [d'exportation](#), caractère [B2B](#) et [B2C](#), présence d'[entreprises à croissance rapide](#).
Vous pouvez affiner l'analyse pour chaque paramètre en cliquant sur le petit entonnoir bleu. Cliquez sur le nombre souligné pour afficher la liste des clients spécifiques répondant à ce paramètre. Triez sur nombre d'entreprises, part dans votre paramètre ou taux de pénétration.

Sélections prospects

Vous n'avez pas encore déterminé de filtre/sélection.

[Calculer prospects](#)

[Afficher prospects](#)

Provinces
[Modifier paramètres géographiques](#)

	Paramètre	Nombre de clients		Part dans votre paramètre		Taux de pénétration	
		Chiffres	%	Chiffres	%	Dans le Top	Votre %
<input type="checkbox"/>	▼ Brabant-Flandand	<u>36</u>	20,34 %	28.409	17,47 %	29.875	0,12 %
<input type="checkbox"/>	▼ Anvers	<u>34</u>	19,21 %	31.008	19,06 %	58.865	0,06 %
<input type="checkbox"/>	▼ FI-Orientale	<u>29</u>	16,38 %	24.752	15,22 %	40.856	0,07 %
<input type="checkbox"/>	▼ Bruxelles	<u>22</u>	12,43 %	22.953	14,11 %	41.817	0,05 %
<input type="checkbox"/>	▼ FI-Occidentale	<u>13</u>	7,34 %	11.320	6,96 %	37.142	0,04 %
<input type="checkbox"/>	▼ Liège	<u>13</u>	7,34 %	10.105	6,21 %	20.926	0,06 %
<input type="checkbox"/>	▼ Limbourg	<u>13</u>	7,34 %	15.761	9,69 %	23.308	0,06 %
<input type="checkbox"/>	▼ Hainaut	<u>6</u>	3,39 %	6.213	3,82 %	21.824	0,03 %
<input type="checkbox"/>	▼ Namur	<u>6</u>	3,39 %	5.288	3,25 %	9.384	0,06 %
<input type="checkbox"/>	▼ Brabant-Wallon	<u>3</u>	1,69 %	2.524	1,55 %	14.333	0,02 %
<input type="checkbox"/>	▼ Luxembourg	<u>2</u>	1,13 %	4.321	2,66 %	4.708	0,04 %
	Total	177		162.654		303.038	0,06 %



Dans quels secteurs mes clients sont-ils actifs?
 Quel est le potentiel que Trends Top offre par catégorie?

Aperçu secteurs							
	Paramètre	Nombre de clients ?		Part dans votre paramètre		Taux de pénétration ?	
		Chiffres	%	Chiffres	%	Dans le Top	Votre %
<input type="checkbox"/>	Construction, entreprises générales	9	5,08 %	9.989	6,14 %	13.037	0,07 %
<input type="checkbox"/>	Machines et accessoires, négoce	8	4,52 %	10.484	6,45 %	1.982	0,40 %
<input type="checkbox"/>	Transport général ou plusieurs spéciali...	7	3,95 %	4.270	2,63 %	5.442	0,13 %
<input type="checkbox"/>	Services informatiques et logiciels	6	3,39 %	5.455	3,35 %	9.725	0,06 %
<input type="checkbox"/>	Travaux publics, routiers, hydrauliques...	5	2,82 %	4.921	3,03 %	2.965	0,17 %
<input type="checkbox"/>	Imprimeries	5	2,82 %	2.709	1,67 %	1.674	0,30 %
<input type="checkbox"/>	Emballage	5	2,82 %	4.326	2,66 %	635	0,79 %
<input type="checkbox"/>	Chimie, industrie	4	2,26 %	6.433	3,96 %	452	0,88 %
<input type="checkbox"/>	Matériaux de construction, fabrication	4	2,26 %	4.846	2,98 %	1.146	0,35 %
<input type="checkbox"/>	Sidérurgie, produits sidérurgiques	4	2,26 %	4.915	3,02 %	232	1,72 %
<input type="checkbox"/>	Papier et carton, fabrication et négoce	4	2,26 %	3.451	2,12 %	365	1,10 %
<input type="checkbox"/>	Outillages, négoce	4	2,26 %	3.617	2,22 %	372	1,08 %
<input type="checkbox"/>	Automobile, distribution et garages	4	2,26 %	5.966	3,67 %	4.064	0,10 %
<input type="checkbox"/>	Assurances - intermédiaires, underwrit...	3	1,69 %	1.116	0,69 %	5.405	0,06 %
<input type="checkbox"/>	Instruments de précision, appareils de...	3	1,69 %	3.437	2,11 %	282	1,06 %
<input type="checkbox"/>	Produits d'entretien, fabrication et négo...	3	1,69 %	1.531	0,94 %	339	0,88 %
<input type="checkbox"/>	Produits pharmaceutiques, industrie	3	1,69 %	1.877	1,15 %	241	1,24 %
<input type="checkbox"/>	Adduction d'eau	3	1,69 %	4.135	2,54 %	41	7,32 %
<input type="checkbox"/>	Automobiles & camions: pièces (de re...	3	1,69 %	1.993	1,23 %	1.158	0,26 %
<input type="checkbox"/>	Traitement des métaux	3	1,69 %	1.418	0,87 %	2.944	0,10 %
<input type="checkbox"/>	Alimentation, industrie	3	1,69 %	3.763	2,31 %	462	0,65 %
<input type="checkbox"/>	Machines, construction	2	1,13 %	848	0,52 %	645	0,31 %
<input type="checkbox"/>	Récupération et recyclage	2	1,13 %	2.446	1,50 %	688	0,29 %

Mon portefeuille actuel contient-il surtout de grandes entreprises ou plutôt des PME?
 En fonction du chiffre d'affaires...

Aperçu chiffre d'affaires							
	Paramètre	Nombre de clients ?		Part dans votre paramètre		Taux de pénétration ?	
		Chiffres	%	Chiffres	%	Dans le Top	Votre %
<input type="checkbox"/>	De 20.000.000 à 99.999.999 EUR	32	18,08 %	23.396	14,38 %	3.315	0,97 %
<input type="checkbox"/>	De 10.000.000 à 19.999.999 EUR	31	17,51 %	34.169	21,01 %	3.253	0,95 %
<input type="checkbox"/>	De 100.000.000 EUR	25	14,12 %	25.738	15,82 %	906	2,76 %
<input type="checkbox"/>	De 5.000.000 à 9.999.999 EUR	23	12,99 %	18.882	11,61 %	3.836	0,60 %
<input type="checkbox"/>	De 2.000.000 à 4.999.999 EUR	22	12,43 %	22.810	14,02 %	7.034	0,31 %
<input type="checkbox"/>	De 1.000.000 à 1.999.999 EUR	15	8,47 %	10.865	6,68 %	10.413	0,14 %
<input type="checkbox"/>	De 500.000 à 999.999 EUR	11	6,21 %	7.723	4,75 %	18.307	0,06 %
<input type="checkbox"/>	De 250.000 à 499.999 EUR	7	3,95 %	4.100	2,52 %	29.561	0,02 %
<input type="checkbox"/>	De 150.000 à 249.999 EUR	3	1,69 %	1.276	0,78 %	30.474	0,01 %
<input type="checkbox"/>	De 100.000 à 149.999 EUR	2	1,13 %	1.354	0,83 %	28.816	0,01 %
<input type="checkbox"/>	Inconnu	2	1,13 %	10.429	6,41 %	54	3,70 %
<input type="checkbox"/>	Jusqu'à 24.999 EUR	2	1,13 %	887	0,55 %	71.530	0,00 %
<input type="checkbox"/>	De 25.000 à 49.999 EUR	1	0,56 %	292	0,18 %	44.325	0,00 %
<input type="checkbox"/>	De 50.000 à 99.999 EUR	1	0,56 %	733	0,45 %	51.214	0,00 %
	Total	177		162.654		303.038	0,06 %



... ou de l'effectif.

Aperçu effectif							
	Paramètre	Nombre de clients ?		Part dans votre paramètre		Taux de pénétration ?	
		Chiffres	%	Chiffres	%	Dans le Top	Votre %
<input type="checkbox"/>	▼ De 20 à 49	42	23,73 %	37.587	23,11 %	9.178	0,46 %
<input type="checkbox"/>	▼ De 10 à 19	29	16,38 %	26.862	16,51 %	13.260	0,22 %
<input type="checkbox"/>	▼ De 50 à 99	28	15,82 %	25.817	15,87 %	2.435	1,15 %
<input type="checkbox"/>	▼ De 5 à 9	18	10,17 %	13.541	8,33 %	23.732	0,08 %
<input type="checkbox"/>	▼ De 100 à 199	16	9,04 %	10.981	6,75 %	1.243	1,29 %
<input type="checkbox"/>	▼ De 200 à 499	16	9,04 %	11.485	7,06 %	696	2,30 %
<input type="checkbox"/>	▼ De 500 à 999	9	5,08 %	11.599	7,13 %	197	4,57 %
<input type="checkbox"/>	▼ Aucun	6	3,39 %	3.183	1,96 %	23.868	0,03 %
<input type="checkbox"/>	▼ De 1 à 4	6	3,39 %	5.356	3,29 %	83.907	0,01 %
<input type="checkbox"/>	▼ De 1.000	5	2,82 %	5.814	3,57 %	152	3,29 %
<input type="checkbox"/>	▼ Inconnu	2	1,13 %	10.429	6,41 %	144.370	0,00 %
	Total	177		162.654		303.038	0,06 %

Quel est l'état de santé de mon portefeuille clients?
 Quel pourcentage de mon chiffre d'affaires est en danger?

Rating - Indicateur de santé général							
	Paramètre	Nombre de clients ?		Part dans votre paramètre		Taux de pénétration ?	
		Chiffres	%	Chiffres	%	Dans le Top	Votre %
<input type="checkbox"/>	▼ Plus que moyen	85	47,49 %	77.779	47,35 %	72.684	0,12 %
<input type="checkbox"/>	▼ Moyen	44	24,58 %	35.624	21,69 %	81.215	0,05 %
<input type="checkbox"/>	▼ Fort	32	17,88 %	25.261	15,38 %	16.455	0,19 %
<input type="checkbox"/>	▼ Moins que moyen	7	3,91 %	7.670	4,67 %	74.435	0,01 %
<input type="checkbox"/>	▼ Faible	6	3,35 %	4.857	2,96 %	81.844	0,01 %
<input type="checkbox"/>	▼ Pas de rating disponible	5	2,79 %	13.085	7,97 %	3.427	0,15 %



Autres paramètres dans cette analyse:

- valeur ajoutée
- date de constitution: mes clients existent depuis quand?
- gazelles: je compte des entreprises à croissance rapide dans mon portefeuille?
- B2B/B2C: la cible de mes clients est-elle privée ou professionnelle?
- import/export: quels sont leurs liens internationaux?

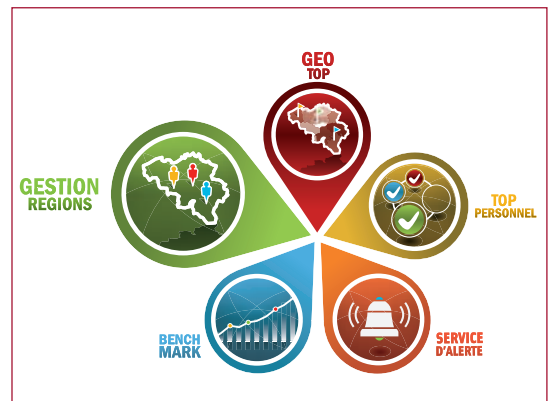
Cliquez sur le chiffre sous "Nombre de clients" pour voir la liste des clients dans cette catégorie et pour les trier sur le paramètre de votre choix. Le petit entonnoir bleu permet d'encore affiner l'analyse, uniquement pour les clients dans cette catégorie.

Vous pouvez exporter cette analyse pour l'intégrer dans votre rapport de vente ou de management ou p.ex. pour comparer une région avec les autres (en exportant les analyses respectives après clic sur l'entonnoir bleu).

Paramètres géographiques

Vous déterminez si la répartition et l'analyse géographique se font sur la base des provinces ou de vos régions personnalisées. Les régions commerciales ne correspondent pas nécessairement aux provinces. Composez votre propre set de régions dans lequel chaque région est composée de codes postaux. Vous pouvez composer plusieurs sets de régions, sur mesure des différents départements au sein de votre entreprise (vente, marketing,...). Cela vous permet de vraiment dresser la carte de votre équipe commerciale.

Nous vous renvoyons à l'outil web Gestion régions, sous Analyse & Outils ou sur la page d'accueil.



Etape III – Sélection prospects

Stratégie commerciale

L'analyse GéoTop offre assez d'angles pour déterminer votre stratégie commerciale:

- se concentrer sur des secteurs avec beaucoup de clients, une valeur d'ordre moyenne considérable et un potentiel de croissance intéressant (pénétration de marché plutôt réduite)
- calculer le potentiel dans des régions sous-représentées pour des catégories où l'équipe totale réalise un chiffre de vente élevé
- exclure les sociétés avec un mauvais indicateur de santé
- identifier les entreprises à croissance pour les secteurs dans lesquels vous avez déjà un bon score
- Etc.

Sélection

Cochez les cases des catégories pour lesquelles vous désirez calculer le potentiel. Vous pouvez bien évidemment les combiner pour affiner la sélection.

Provinces	
	Paramètre
<input type="checkbox"/>	Brabant-Flamand
<input type="checkbox"/>	Anvers
<input type="checkbox"/>	FI-Orientale
<input checked="" type="checkbox"/>	Bruxelles
<input type="checkbox"/>	Limbourg
<input checked="" type="checkbox"/>	Liège
<input type="checkbox"/>	FI-Occidentale
<input type="checkbox"/>	Hainaut
<input type="checkbox"/>	Namur
<input checked="" type="checkbox"/>	Brabant-Wallon
<input type="checkbox"/>	Luxembourg
	Total

Aperçu secteurs	
	Paramètre
<input type="checkbox"/>	Bâtiment, entreprises générales
<input type="checkbox"/>	Machines et accessoires, négoce
<input checked="" type="checkbox"/>	Transport général ou plusieurs spéciali...
<input checked="" type="checkbox"/>	Services informatiques et logiciels
<input type="checkbox"/>	Automobile, distribution et garages
<input type="checkbox"/>	Travaux publics, routiers, hydrauliques...
<input type="checkbox"/>	Emballage
<input type="checkbox"/>	Imprimeries
<input type="checkbox"/>	Matériaux de construction, fabrication
<input type="checkbox"/>	Outillages, négoce
<input type="checkbox"/>	Chimie, industrie
<input type="checkbox"/>	Sidérurgie, produits sidérurgiques



Cliquez sur “Calculer prospects” pour voir le potentiel des paramètres sélectionnés.

Sélections prospects ?

Vous n'avez pas encore déterminé de filtre/sélection.

[Calculer prospects](#)

[Afficher prospects](#)

GéoTop sélectionne toutes les sociétés qui répondent à votre sélection mais exclut vos clients existants.

Sélections prospects ?

Sélection Province

- Bruxelles
- Liège
- Brabant-Wallon

Sélection Secteur

- Transport général ou plusieurs spécialités, logistique
- Services informatiques et logiciels

Sélection Effectif

- De 20 à 49
- De 50 à 99

Nombre de prospects: 147

[Calculer prospects](#) | [Effacer sélection](#)

[Afficher prospects](#)

Cliquez sur “Afficher prospects” pour obtenir une liste des prospects purs. Pour quelle raison ces prospects sont-ils si qualitatifs? Ils possèdent le même ADN que vos clients existants et répondent à la sélection ciblée et à la stratégie commerciale que vous venez de déterminer lors de l'analyse détaillée.



Triez ces prospects sur le paramètre de votre choix.

GéoTop > Manuel* > Clients > **Prospects** | Répartition géographique | Benchmark | Manuel

Fichier chargé Triage: Nombre de travailleurs

Analyse fichier 'Manuel'
 Nombre de prospects: 147
[Modifier sélection prospects](#)

Société	2010	2009	Rang secteur	Rang Top
1 Portima 1170 BRUXELLES	98,50	98,60	75 SOF	3.774
2 Bull 1160 BRUXELLES	98,30	98,30	43 SOF	2.210
3 Heck Jean Transports&Log. 4701 KETTENIS	98,00	108,60	146 TRA	6.479
4 Cuyvers Logistics 4400 FLEMALLE	97,10	95,60	190 TRA	8.169
5 Norbert Dentressang Dis. 1190 FOREST	92,90	97,90	145 TRA	6.451
6 Van Snick P. et Fils 1060 BRUXELLES	92,00	94,00	191 TRA	8.181
7 E.I.T. 4020 LIEGE	90,80	#94,60	99 TRA	4.994
8 Mainsys 1050 BRUXELLES	88,30	71,00	114 SOF	6.234
9 Destriker Schmit Transp. 1170 WATERMAEL-BOITSFORT	82,70	80,40	248 TRA	10.158
10 Galliker Transports 4041 MILMORT	80,90	108,20	31 TRA	2.273
TOTAL	5.881	5.907		
MOYENNE	40,01	40,18		

Page: 1/15 GO Suivante

Cliquez sur le nom de l'entreprise pour en découvrir tous les détails: adresse, itinéraire, téléphone, fax, e-mail, site web, personnes de contact avec intégration LinkedIn, rating ou indicateur de santé général, chiffres-clés, ratios et données du bilan social pour cinq exercices, comptes annuels en pdf, sociétés mère et filiales, pays d'importation et d'exportation, lien vers les publications officielles dans le Moniteur, les données ONSS et les articles parus dans Trends-Tendances et des émissions sur Canal Z.
 Chaque fiche de société est disponible en pdf.



Exportation de données

Vous pouvez exporter les données de contact de cette sélection qualitative en utilisant l'outil de calcul en ligne.

Cliquez sur le bouton d'exportation à côté de votre liste de prospection.

Classement Top personnel							Triage: Chiffre d'aff./marge brute*	
Top personnel 'Manuel'							Nombre d'entreprises: 370	
	Société	Sect	2011	2010	Rang secteur	Rang Top		
1	Avnet Europe 1831 DIEGEM		2.220.577.571	1.563.482.461	1 SOF	32		
2	HP Belgium 1831 DIEGEM		958.736.905	1.009.358.931	1 COM	80		
3	Tech Data 1740 TERNAT		873.941.956	928.262.819	2 COM	90		
4	Ingram Micro 1800 VILVOORDE		372.230.314	438.365.973	3 COM	235		
5	RealDolmen 1654 HUIZINGEN		205.897.138	187.396.456	3 SOF	458		
6	Atos Belgium 1935 ZAVENTEM		165.552.385	104.125.975	6 SOF	583		
7	Ricoh Belgium 1800 VILVOORDE		164.428.833	158.158.207	4 COM	587		
8	Getronics Belgium 1831 DIEGEM		124.432.503	98.376.636	9 SOF	789		
9	Capgemini Belgium 1831 DIEGEM		119.111.306	113.644.127	11 SOF	824		
10	Microsoft 1930 ZAVENTEM		116.674.708	111.693.686	12 SOF	838		
TOTAL			9.101.347.367	8.163.827.610				

Page: 1/37 GO Suivante

Vous déterminez des filtres supplémentaires, dédoublez avec les exportations précédentes et sélectionnez les contacts.

Exclure contacts

Exclure les personnes de contact déjà exportées.
 Exclure les adresses e-mail personnelles déjà exportées.

Filtre contacts

Aucun contact.
 Un contact par société
 Plusieurs contacts par société
 Uniquement les entreprises avec un contact
 Uniquement avec e-mail personnel
 Langue du contact
 NL FR EN DE
 Sexe du contact
 Homme Femme

Fonction du contact

Choisissez une ou plusieurs fonctions.
Le pourcentage correspond au nombre respectif de contacts disponibles dans votre sélection initiale.

Administrateur (41%)	
Personnel GRH (31%)	
Ad. délégué (31%)	
Marketing (30%)	
Gérant (24%)	
Finances (24%)	
Ventes (20%)	
Sales manager (20%)	
Pro. relations clients	

Résultat

Coût provisoire du fichier: 370 crédits ou 166,50 euros.
Crédits disponibles: 718

370 sociétés (sur 370)
339 adresses e-mail générales
360 numéros de téléphone
337 numéros de fax
352 sites web

Retour Options supplémentaires

Exportation de données Convivial et bon marché.

Sur cet écran vous choisissez une ou plusieurs personnes de contact. Vous dédoublez avec les exportations précédentes ou déterminez des filtres supplémentaires. Le premier contact n'est pas facturé en surplus. Vous ne payez un supplément que si vous choisissez plusieurs personnes. L'étape suivante vous permet de sélectionner les données d'entreprise à ajouter à votre fichier d'exportation.



Vous pouvez encore ajouter des informations supplémentaires et des chiffres-clés à votre fichier d'exportation.

Exportation de données Convivial et bon marché

Indiquez les **données d'entreprise** et les **chiffres-clés** que vous désirez ajouter au fichier d'exportation. Votre choix n'influencera pas le coût.

Informations d'entreprise

Toute sélection contient d'office les informations suivantes: numéro d'entreprise (TVA), nom de société, adresse, numéro de téléphone et de fax, adresse e-mail générale, site web.

- Secteur Trends Top
- Classement sectoriel
- Classement Top
- Nacebel
- Date de constitution
- Pays d'import et d'export
- Indication B2B/B2C
- Rating

Chiffres-clés

Indiquez les chiffres-clés que vous désirez ajouter au fichier d'exportation.

Choisissez un chiffre

Choisissez un chiffre

Choisissez un chiffre

Choisissez un chiffre

Choisissez un chiffre

[Retour](#) [Aperçu](#)

L'exportation de données est moins chère et vous recevez le fichier tout de suite grâce au système de crédits.

Exportation de données Convivial et bon marché

Le tableau ci-dessous reprend le nombre de fiches, le prix d'achat et les modes de paiement.

Aperçu et coût

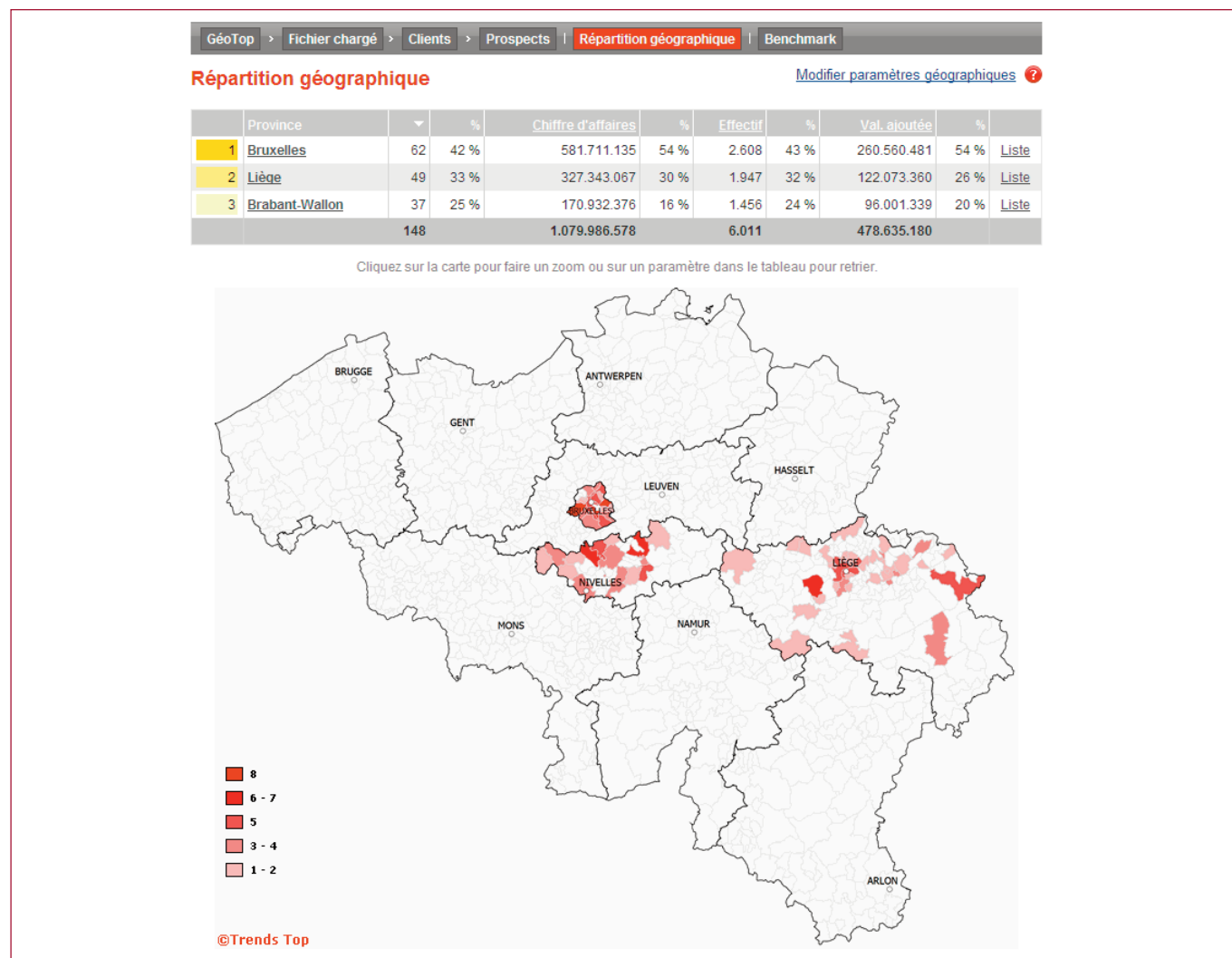
Vous avez encore assez de crédits.

Nombre de fiches:	370
Crédits disponibles:	718
Crédits disponibles après export	348
Solde à payer:	0.00 €

[Retour](#) [Payer avec crédits](#)



Vous pouvez également visualiser ces prospects sur la carte géographique, jusqu'au niveau du code postal et avec lien vers la liste détaillée respective.



Contactez l'équipe Top au 03/620.03.00 ou geotop@trendstop.be pour assistance en ligne ou enregistrez-vous pour nos formations régionales gratuites sur la prospection et le sales management: www.trendstop.be/expertclass.