

# Dow Jones Solutions pour les Professionnels du Marketing



"Factiva propose un des meilleurs contenus et solutions technologiques qui soient pour les besoins de notre entreprise."

David Sakayeda, First Vice President, Market Research of the Market Knowledge Group, Countrywide Financial Corporation

# Dow Jones Solutions pour les Professionnels du Marketing

Le paysage marketing connaît une mutation rapide : les modèles publicitaires changent, l'influence des médias sociaux explose et les marchés pour vos produits deviennent de plus en plus complexes. Malgré ces pressions, votre principal objectif marketing reste le même : vous devez agir plus vite et plus astucieusement que vos concurrents. Que vous consacriez vos journées à identifier de nouvelles opportunités commerciales, à surveiller la couverture médiatique et à gérer l'image de votre entreprise, à déployer des plans de communication ou à élaborer des éléments différenciateurs pour votre ligne de produits, vous devez vous démarquer, vous et votre société, sur tous les plans.

---

**Dow Jones met à votre disposition des solutions marketing offrant les outils,** les technologies et les informations qui vous permettent d'élaborer des campagnes, stratégies et tactiques marketing et de communication réussies. Dow Jones est l'un des fournisseurs d'informations internationales les plus innovants au service des grandes et petites entreprises du monde entier. Grâce à plus de 125 ans d'excellence éditoriale et à un solide parcours dans le développement de solutions d'informations qui améliorent votre façon de travailler, Dow Jones est la société qui saura le mieux vous aider à concrétiser vos objectifs :

**Constituer de meilleures listes de prospects** et alimenter vos activités de prospection en associant des données sur des millions d'entreprises et de dirigeants avec des outils pour cibler les entreprises les plus susceptibles d'acquiescer vos produits ou vos prestations

**Informers les dirigeants et autres interlocuteurs** des actualités touchant à votre activité et à vos concurrents grâce à une gamme complète de newsletters et d'outils de partage d'information

**Préserver la réputation de votre société** et gérer votre stratégie de communication grâce à la surveillance et à la mesure d'un large éventail de conversations dans les médias et les blogs du monde entier

**Accélérer le cycle des ventes** en exploitant des données exhaustives relatives aux sociétés, aux dirigeants et aux secteurs, afin de mieux identifier les prospects et opportunités

**Décoder les tendances émergentes relatives à votre secteur, consommateurs et activité** et trouver des nouvelles idées ou identifier des menaces potentielles à prendre en compte

---

"Factiva nous permet de diffuser nos newsletters de façon plus réactive. L'optimisation du processus nous permet de gagner du temps. Notre équipe peut ainsi se concentrer sur d'autres facettes de son travail."

Beatrice Kerr, Business Information Services Senior Manager for Deloitte & Touche plc

---

**Il est rare que les nouveaux produits se vendent d'eux-mêmes.** Certes, vous pourriez avoir de la chance et dynamiser les ventes grâce à un seul communiqué de presse. Mais pour la plupart des campagnes marketing et commerciales, vous devez établir une liste de prospects ciblés susceptibles de vouloir acheter votre produit. Et plus ces listes sont ciblées, plus vous avez de chance d'atteindre vos objectifs en termes de chiffre d'affaires.

Dow Jones met à disposition des informations portant sur des millions de sociétés et de dirigeants, ce qui vous permet d'identifier les prospects répondant à vos critères spécifiques, qu'il s'agisse de leur situation géographique ou de leur secteur d'activité. Nous sommes même en mesure de vous aider à segmenter des prospects à partir d'événements spécifiques comme des changements de la direction, des fusions, des faillites, des investissements de capitaux et plus encore. Et quand vous connaissez précisément les événements qui génèrent les meilleures opportunités, vous êtes à même de bénéficier d'un flux permanent de nouvelles sociétés et de nouveaux dirigeants correspondant à vos critères, alimentant votre prospection avec des contacts pertinents.

---

**Les dirigeants n'aiment pas les surprises.** Fusions à l'horizon, changements concurrentiels en sous-main, progression des tendances à l'échelle locale et mondiale : toutes ces composantes ont un impact sur la capacité de votre société à faire face à la concurrence et à réussir. Mais informer votre entreprise ne devrait pas monopoliser la totalité de vos journées.

Dow Jones vous aide à diffuser les bonnes informations à toutes les personnes de votre société, grâce à des outils tels que de simples widgets permettant de poster les informations sur les concurrents, des alertes très ciblées pour les dirigeants et des outils permettant aux équipes de partager les informations et de collaborer plus aisément. Nous proposons également une large gamme d'options de newsletters, depuis les éditions simples à composer vous-même aux options clés en main dont le contenu original personnalisé a été rédigé par des journalistes de Dow Jones.

# Dow Jones Solutions pour les Professionnels du Marketing

**Pas de gestion possible sans surveillance.** Les enjeux de votre communication peuvent se présenter dans tous les formats possibles : des chuchotements sur des défauts produit aux annonces retentissantes relatives aux fusions et aux lancements. A moins de pouvoir écouter toutes les conversations, vous ne pouvez pas prendre les meilleures décisions ou agir à temps pour éviter les problèmes les plus importants.

Dow Jones capitalise sur les bibliothèques internationales de contenus les plus exhaustives regroupant la presse traditionnelle et les médias sociaux, notamment les blogs et les forums, de façon à assurer une mesure médiatique précise, de haute qualité et sans information superflue. La couverture médiatique est analysée et transformée en tableaux et graphiques, afin que vous puissiez visualiser le contexte des tendances touchant votre secteur, rapidement comprendre le tableau d'ensemble de la situation et prendre des décisions mieux informées.

**Le succès de tous dépend d'une prospection commerciale forte.** Vous pouvez aider votre équipe commerciale à vendre plus et à vendre plus vite en la dotant d'actualités et d'informations immédiatement exploitables pour initier des conversations, entrer en contact avec des dirigeants et déceler les opportunités de ventes croisées.

Que vous deviez établir des relations avec des dirigeants afin de faire entrer un commercial dans une société cible ou que vous ayez besoin de D-U-N-S numbers pour nettoyer les données de vos solutions de CRM, grâce à Dow Jones, vous possédez des données complètes et fiables sur les sociétés, les dirigeants et les différents secteurs, et ce pour des millions d'entités à l'échelle locale et internationale. Par ailleurs, notre équipe de consultants spécialisés est en mesure de vous aider à améliorer les performances de vos efforts commerciaux et marketing grâce à l'alignement des informations avec les tâches métier quotidiennes des équipes commerciales et marketing.

**Vous pourriez bien trouver de nouvelles idées sous le sabot d'un cheval.** Pour garder le contrôle du dynamisme de vos activités, vous devez savoir ce qui se prépare et les sujets de conversation, et ce, qu'il s'agisse de votre image de marque, de vos concurrents ou des nouvelles idées sur des campagnes liées à l'environnement. Vous devez scruter l'horizon pour savoir quel sera le prochain événement majeur.

Dow Jones vous simplifie la tâche : vous serez celui qui possède des informations intéressantes et qui apporte des éclairages intelligents. Outre les meilleures sources d'actualités et de publications professionnelles, associées à des blogs et sites web, seul Dow Jones vous apporte des technologies et des outils uniques qui vous permettent d'identifier et d'analyser rapidement les actualités importantes pour vous, grâce à des visualisations sous forme de radar d'actualités et à un système d'alerte en continu.

**Des listes de prospects ciblées aux outils de communication d'entreprise en passant par la surveillance des médias, Dow Jones fournit les actualités, les technologies et les ressources dont vous et votre équipe marketing avez besoin pour accroître vos résultats de façon significative.**

"Nous avons recours à Dow Jones pour nous aider à qualifier des comptes : leur taille est-elle adaptée, s'agit-il d'une société susceptible de dépenser un demi-million ou 20 000 dollars chez nous ?"

Alan Groh, Chief Technology Officer, Quilogy



**Best Sales Lead Management System:**  
Dow Jones SalesWorks



**Best Content Aggregation Service:**  
Factiva.com



**Best Online Business Service:**  
Dow Jones SalesWorks



**100 Companies that Matter:**  
Dow Jones Factiva



**EContent 100: Fee-based Information Service:**  
Dow Jones Factiva

**Inside Market Data Awards 2007 Winner**

**Inside Market Data News Provider of the Year:**  
Dow Jones Newswires

**DOWJONES**

# Dow Jones Solutions pour les Professionnels du Marketing

Objectif	Solution
Rester informé et avoir un temps d'avance sur ses concurrents grâce à un éventail d'outils de recherche, d'alerte, de newsletter et de partage de l'information	<b>Dow Jones Factiva</b> Propose une vision internationale et locale des marchés, entreprises et tendances à partir de plus de 14 000 sources
Etablir des listes de prospects de qualité et hautement ciblées et sélectionner les prospects plus efficacement	<b>Dow Jones SalesWorks</b> Des actualités et des informations économiques portant sur des millions de sociétés et de dirigeants, ainsi que des outils de prospection, de gestion des territoires et de développement de la relation client  <b>Dow Jones Client Solutions</b> Une équipe de spécialistes forts de plus de 20 ans d'expérience dans l'intégration d'actualités ciblées, d'informations stratégique et d'outils de développement d'activité au sein les applications métier et des canaux en ligne
Générer et gérer efficacement des communications d'entreprise, des gestions de crise, des stratégies de relations publiques et des campagnes	<b>Dow Jones Insight</b> Des outils élaborés permettant d'analyser, de mesurer et présenter la couverture médiatique dans la presse traditionnelle et les conversations dispersées dans des millions d'articles, de blogs, de posts et de sites Web
Générer et gérer efficacement des communications d'entreprise, des gestions de crise, des stratégies de relations publiques et des campagnes	<b>Dow Jones News Service</b> Des actualités, en temps réel, sur les entreprises, l'économie, les marchés, la finance et la politique émanant de quelques 90 bureaux à travers le monde, et récompensées à maintes reprise : Dow Jones publie quotidiennement jusqu'à 12 000 brèves, dans 11 langues, couvrant toutes les catégories d'actifs

Pour en savoir plus sur les outils et les ressources Dow Jones qui vous permettront de personnaliser et de diffuser des actualités et des informations adaptées au mode de travail des collaborateurs de votre société, rendez-vous sur [solutions.dowjones.com](http://solutions.dowjones.com) ou appelez-nous au 800.369.0166 (Etats-Unis), 44.203.217.5100 (Royaume-Uni et Europe) ou au 61.2.8272.4600 (Asie).