

A white network diagram on a teal background, consisting of several nodes (dots) connected by thin lines, forming a complex web of triangles and polygons. The diagram is positioned behind the main text.

Externe bedrijfsinformatie: groei en bespaar door onbekende dataparels

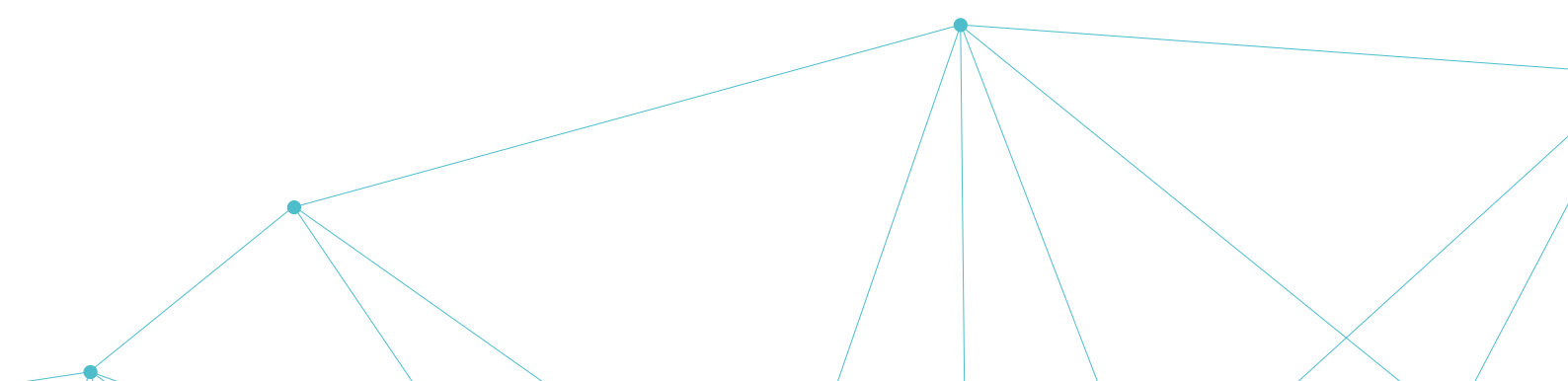
Meer en meer bedrijven zien de kracht van data in. Terecht. Met goede data en dito analytics ben je namelijk niet langer overgeleverd aan educated guesses, maar neem je op data gefundeerde beslissingen. Heb je dankzij data een dieper begrip van bijvoorbeeld markten, klanten, producten en leveranciers? Dan kun je bovendien groeikansen ontdekken, risico's vermijden en tijds- en kostenefficiënter werken.

Uitdaging: zowel de variëteit en snelheid als het volume van data nemen razendsnel toe. Dagelijks wordt er wereldwijd maar liefst 2,5 miljard gigabyte aan data gecreëerd, zo berekende IBM.

Hoe vindt je in die immense datahooiberg iets waardevols? Terwijl je misschien niet eens weet waarnaar je op zoek bent?

Er is, zo vermoeden we, een hoop data waarvan je nog niet wist dat het van pas kan komen. Bijvoorbeeld op het vlak van externe bedrijfsdata, oftewel informatie over andere bedrijven uit een externe bron. Je kunt daarbij denken aan concernstructuren, handelsdata, betalingsgegevens, kredietbeoordelingen en sanctielijsten.

Met deze externe bedrijfsdata kun je je interne data verrijken, zodat er één complete bron ontstaat om al je beslissingen op te baseren. Daardoor kun je bijvoorbeeld nieuwe markten verkennen, slimmer en efficiënter prospecteren, en te weten komen of zakelijke relaties op een sanctielijst staan.



An abstract geometric pattern consisting of white lines and dots on a dark teal background. The pattern is composed of several interconnected triangles and polygons, creating a complex, web-like structure. The dots are positioned at the vertices of these shapes, and the lines connect them, forming a network of geometric forms. The overall effect is a modern, minimalist design that suggests a data network or a complex system.

**Externe
bedrijfsdata:
ontdek de
onbekende
dataparels**

Onbekend zou niet onbemand moeten zijn. Voor bedrijven is er een schat aan dataparels voorhanden waar ze mogelijk nog niet aan hebben gedacht, maar die wel goed van pas komen. Een ware schatkist voor externe bedrijfsdata is de Dun & Bradstreet-database, die geverifieerde gegevens bevat over 300 miljoen bedrijven wereldwijd. Waaronder:

- Scores en ratings
- Concernstructuren
- Betalingsgegevens
- Handelsdata
- Incassodossiers
- Rechterlijke uitspraken
- Mediaberichten
- Import- en exportgegevens
- Bankgegevens
- Omzetcijfers
- Balansen
- Aantal werknemers
- Directieleden
- Sanctielijsten
- Uiteindelijk belanghebbenden (UBO's)
- Uniek identificatienummer voor iedere bedrijfsentiteit (D-U-N-S-nummer)



An abstract geometric pattern consisting of white lines and dots on a blue background. The pattern is composed of several interconnected triangles and polygons, creating a network-like structure. The dots are positioned at the vertices of these shapes. The overall effect is a modern, minimalist design.

Bedrijfsdata als boost: 9 manieren

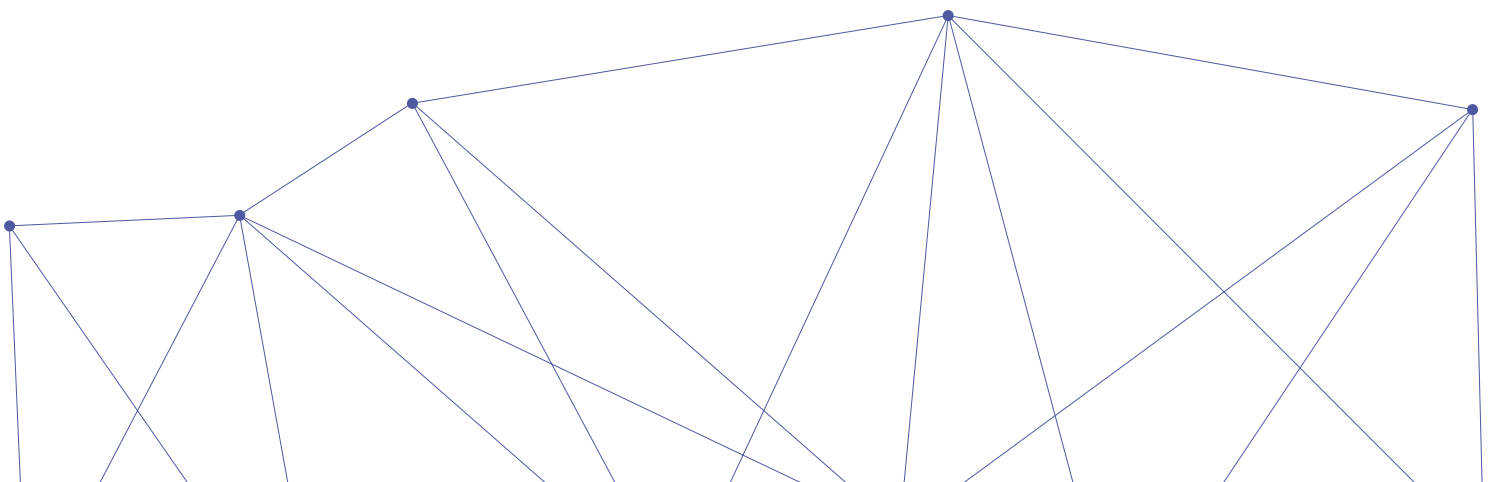
Nieuwe markten ontdekken, risico's vermijden, slimmer prospecteren: het kan allemaal wanneer je bedrijfsinformatie inzet als strategische resource. Op deze 9 manieren boost jij je bedrijf met externe bedrijfsdata.

1. Data om nieuwe markten te verkennen

Betreed je een nieuwe markt, dan weet je niet hoe het speelveld eruitziet. Met bedrijfsdata uit een externe bron zie je hoeveel bedrijven er zijn in een bepaalde regio of branche, hoeveel mensen daar werken en wat hun omzet is. Marketeers kunnen met marktdata profileren, visualiseren en segmenteren. Heb je een 360° blik op de markt en je prospects? Dan is de kans veel groter dat je go-to-market-strategie slaagt.

2. Data waarmee je compliant blijft

Een zakelijke relatie vertrouwen is goed, maar de persoon of het bedrijf screenen is beter. Zeker als het gaat om internationale relaties. Dankzij bedrijfsdata weet je met wie je echt zakendoet – en met wie je dat niet moet doen. De Dun & Bradstreet-database bevat bijvoorbeeld rechterlijke uitspraken, zwarte lijsten, sanctielijsten, lijsten met politically exposed persons, negatieve persberichten en informatie over uiteindelijk belanghebbenden. Ontdek je iets over je relatie? Dan kun je tijdig ingrijpen, blijf je compliant met regels rondom bijvoorbeeld customer due diligence en sancties, en voorkom je boetes en reputatieschade.

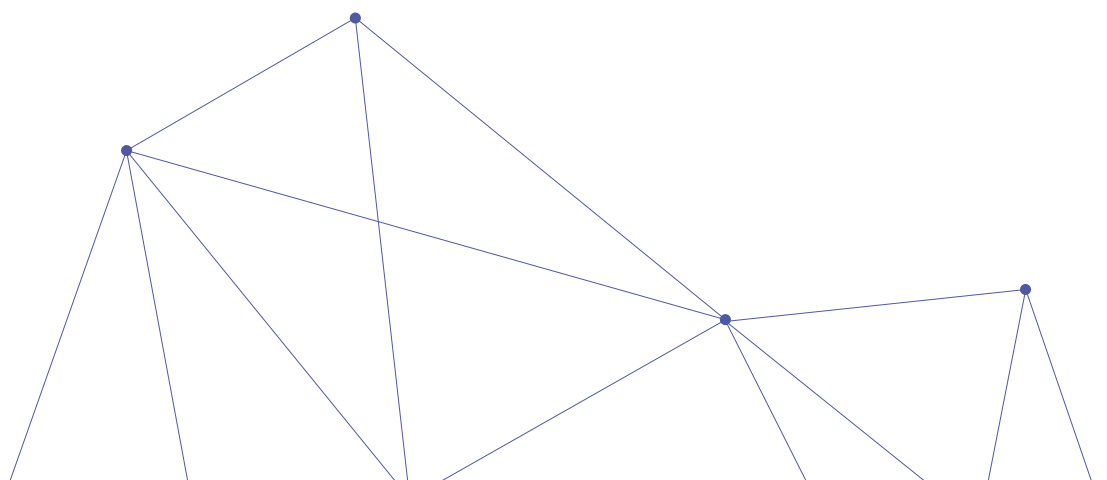


3. Data waardoor je je klanten beter leert kennen

Je klant is koning. Wil je hem beter kunnen bedienen, dan moet je een vorstelijke hoeveelheid informatie over hem hebben. Met externe data completeer je je bedrijfsprofielen, zodat je een integraal beeld van je klanten krijgt en als het ware in hun huid kunt kruipen. Dat heeft een hoop voordelen: je dienstverlening perfectioneren door via real-time data te voldoen aan hun behoeften, een warmere en meer gepersonaliseerde band opbouwen, grotere klanttevredenheid en merkloyaliteit, en meer kans op retentie.

4. Data om slimmer te kunnen prospecteren

Marketing en sales zijn bij uitstek de afdelingen die zegeviereren dankzij externe data. In de externe database vind je bijvoorbeeld nieuwe prospects die matchen met de eigenschappen van je beste klantensegment. Door concernstructuren van bestaande klanten te raadplegen, ontdek je misschien wel gelinkte dochterondernemingen, filialen of franchisenemers aan wie je ook kunt verkopen – en waarje dus al een mooie ingang hebt. Bovendien kun je met externe data gerichter targetten en prospects op het juiste moment benaderen met relevante boodschappen en case studies. Klap op de vuurpijl: omdat je toegang hebt tot kredietbeoordelingen, ben je in staat te focussen op de lucratiefste prospects en de bedrijven met cashflowproblemen links te laten liggen.



5. Data voor continuïteit in je supply chain

Vaak is de supply chain de levensader van een bedrijf. Een verstoring in de keten is door het domino-effect dan ook een nachtmerrie. Met externe bedrijfsdata kun je (nieuwe) leveranciers pro-actief en systematisch identificeren en doorlichten op kredietwaardigheid. Zo kun je eventuele verstoringen tijdig zien aankomen, of zelfs op voorhand voorkomen.

6. Data om kosten mee te besparen

Slimmer inkopen, minder afschrijven: met bedrijfsdata kun je aanzienlijke kostenbesparingen realiseren. Wil je slimmer inkopen? Verrijk je interne data in het leveranciersbestand met bijvoorbeeld activiteitencodes zoals SIC, NAICS of NACE, dan kun je achterhalen of je (wereldwijd) meerdere leveranciers hebt voor dezelfde producten of diensten – en dus schaalvoordeel halen door bundeling. Kom je erachter dat je inkoopt bij meerdere bedrijven in één concern, probeer dan gunstige raamovereenkomsten te bedingen. Afschrijvingen terugdringen? Natuurlijk: dankzij real-time kredietbeoordelingen van (nieuwe) klanten hoef je minder af te boeken door faillissementen.

7. Data om tijd mee te besparen

Naast kostenefficiënter kun je met data ook tijdsefficiënter werken. Voeg je interne en externe bedrijfsdata samen, dan beschikt je bedrijf over één gemeenschappelijke bron van betrouwbare informatie. Daardoor zijn jullie minder tijd kwijt aan debatteren over losse eindjes en nemen jullie meteen de juiste beslissing. Dankzij de kredietbeoordelingen is jouw bedrijf ook geen nutteloze tijd kwijt aan prospects die niet qualified zijn.

8. Data om de takken in de boom te ontwaren

Heb je een exact beeld van de boomstructuur van een concern? Dan kun je bijvoorbeeld beslissen dat een accountmanager focust op een hogere tak in de familieboom, zodat hij op strategisch niveau meer voor het concern kan betekenen. Plus: heb je de bedrijfshiërarchie van een klant in het vizier, dan kan dit je salesstrategie voor potentiële nieuwe klanten binnen het concern beïnvloeden.

9. Data voor één overkoepelend beeld van zakelijke relaties

Tot slot een boostmanier op metaniveau. De Dun & Bradstreet-database bevat van iedere bedrijfsentiteit (zoals een moedermaatschappij, dochteronderneming, hoofdvestiging of filiaal) een uniek 9-cijferig identificatienummer. Dit D-U-N-S-nummer maakt het mogelijk om zakelijke relaties in verschillende business-systemen zoals ERP en CRM aan elkaar te koppelen. Zo ontstaat er binnen verschillende afdelingen van je organisatie één overkoepelend beeld van je handelsrelaties. En dat leidt igeheid tot betere beslissingen.



An abstract geometric pattern consisting of white lines and dots is overlaid on a teal background. The pattern is composed of several interconnected triangles and polygons, with dots at the vertices. The lines are thin and white, creating a network-like structure. The dots are small and white, marking the points where the lines intersect.

**Use case:
hersegmentatie
klantenbestand in
eigen keuken**

Dun & Bradstreet, waarvoor Altares als partner in de Benelux opereert, beheert 's werelds uitgebreidste database voor bedrijfsdata. Hoewel we op deze immense dataschat zitten, deed onze eigen afdeling sales te weinig met externe data. Dus was het tijd voor hen om eens te proeven uit de eigen keuken: de Dun & Bradstreet-database.

Het probleem

De afdeling keek te veel van binnen naar buiten, met als gevolg dat werd beredeneerd dat onze 'beste' klanten de bedrijven zijn die het meest bij ons uitgeven. In plaats daarvan moest sales meer van buiten naar binnen kijken. Oftewel: het draait om de behoeften en achterliggende potentie van klanten – dáárop moesten de salesresources worden aangepast. Want bedien je accounts beter, dan verdien je er uiteindelijk ook meer aan.

De oplossing

Het betekende dat we onze accounts opnieuw moesten segmenteren over onze drie saleskanalen. Paste de onderneming met het oog op bijvoorbeeld zijn grootte en concernstructuur wel bij het saleskanaal in kwestie? Ook zaten verschillende organisatieonderdelen binnen een concern soms in verschillende kanalen – en dus bij verschillende salesmensen. Dat leidde niet alleen tot een suboptimale klantervaring, maar ook tot dubbele krachtsinspanningen van ons team.

De sleutel tot succesvol hersegmenteren lag in externe bedrijfsdata. Op basis van bijvoorbeeld concernstructuren, bedrijfsgrootte en branchecijfers werden klanten bij de salesmensen geplaatst die het best bij ze passen.

Het resultaat

Dit alles leidde tot vier mooie uitkomsten:

- 1 Meer kansen voor cross- en up-selling;
- 2 Verhoging van de retentie en klanttevredenheid;
- 3 Het salesteam heeft meer tijd voor de meest kansrijke accounts;
- 4 Waardoor klanten nu ook de service en aandacht krijgen die ze écht verdienen.



An abstract geometric pattern consisting of white lines and dots on a dark teal background. The pattern is composed of several interconnected triangles and polygons, creating a complex, crystalline structure. The dots are positioned at the vertices of these shapes, and the lines connect them to form the edges. The overall effect is a sense of depth and interconnectedness, reminiscent of a network or a molecular structure.

**D&B-database:
's werelds grootste
bron voor externe
bedrijfsdata**

Wat je met de data, inzichten en voorspellende indicators uit de Dun & Bradstreet-database kunt is indrukwekkend, de database zelf ook.
Ga maar na:



300 miljoen bedrijven

zijn momenteel opgenomen in de database. And counting.



30.000 bronnen

voeden de database om te zorgen dat hij 24/7 compleet is.



5 miljoen updates per dag

garanderen dat je er real-time actuele informatie uit kunt halen.



1 miljoen dollar

wordt dagelijks geïnvesteerd in het onderhouden van de databank

Zet je in op data gedrevenheid, dan is datakwaliteit een belangrijke succesfactor om je bedrijfsdoelstellingen te halen. Binnen het gepatenteerde D-U-N-SRight-kwaliteitsproces worden door Dun & Bradstreet 2.000 geautomatiseerde controles plus een aantal handmatige onderzoeken uitgevoerd.

Daardoor heb je de garantie dat alle gegevens 24/7 volledig, nauwkeurig, actueel en wereldwijd consistent zijn. En dat de verschillende afdelingen van jouw bedrijf dankzij externe bedrijfsdata dadelijk profiteren van een schat aan voordelen.



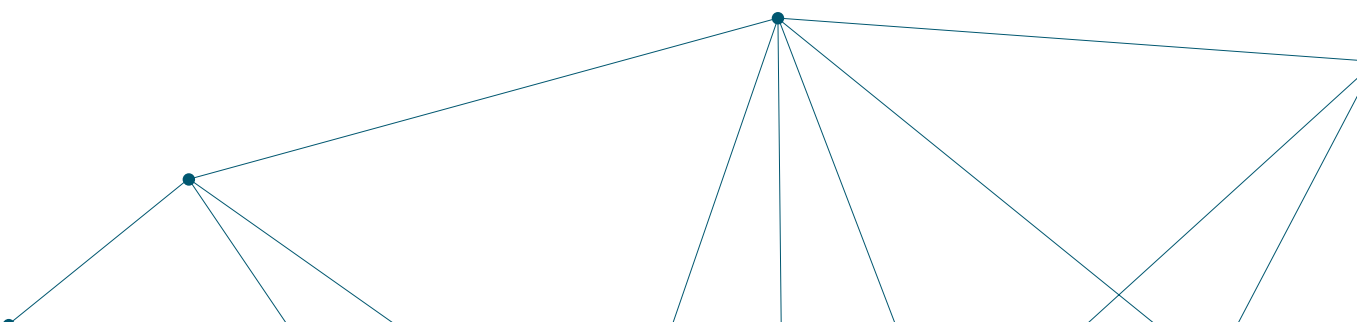
Conclusie

Steeds meer bedrijven gaan data gedreven werken. Logisch. Je krijgt een dieper begrip van bijvoorbeeld markten, klanten, producten en leveranciers, zodat je niet langer bent overgeleverd aan educated guesses.

Een vruchtbare datavorm om je business performance te boosten, is externe bedrijfsdata. Dat is informatie uit een externe bron over andere bedrijven, zoals concernstructuren, handelsdata, betalingsgegevens, kredietbeoordelingen en sanctielijsten. Verrijk jij je interne data hiermee, dan ontstaat er één complete bron om al je beslissingen op te baseren.

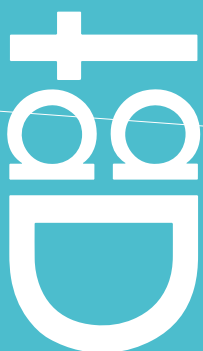
Deze whitepaper laat zien dat er waarschijnlijk een hoop externe bedrijfsdata beschikbaar is waarvan je nog niet wist dat het van pas kan komen. Aan de hand van 9 manieren wordt uitgelegd hoe je je bedrijf vooruit kunt helpen met externe data over bijvoorbeeld klanten, leveranciers en prospects. Verschillende afdelingen kunnen hierdoor groeikansen ontdekken, risico's vermijden en besparen op tijd en kosten.

Dun & Bradstreet, dat 's werelds grootste commerciële database beheert, constateerde dat het te weinig deed met de eigen data. De use case toont hoe de salesafdeling externe bedrijfsdata zoals concernstructuren, bedrijfsgrootte en branchecijfers heeft gebruikt om de accounts te hersegmenteren. En dat resulteerde in bijvoorbeeld meer kansen voor cross- en up-selling en hogere retentie en klanttevredenheid.



De grootste bron ter wereld voor externe bedrijfsdata is de Dun & Bradstreet-database, die gegevens bevat over 300 miljoen bedrijven. De databank haalt data uit 30.000 bronnen en wordt 5 miljoen keer per dag geüpdatet. Zo kun je er 100 procent zeker van zijn van dat alle data 24/7 volledig, nauwkeurig en actueel is. En dat jouw data gedreven bedrijfsdoelstellingen worden gehaald.





Benieuwd geworden naar de database?

Wil je meer weten over alle data-elementen van Altares Dun & Bradstreet? Ga dan naar www.altares.nl of bel met onze customer service in Nederland (010-7109560) of België (02-4818300).