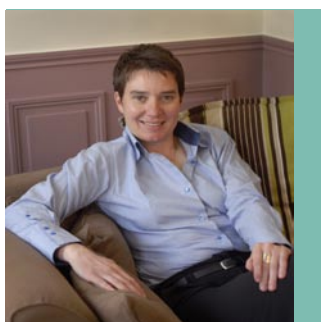


patricia DEUDON (1995), une histoire d'adresses



Patricia DEUDON (1995),
co-fondatrice de la société
Histoire d'Adresses.

Nous nous attachons au quotidien à accompagner nos clients dans leurs prises de décision, en leur apportant de la valeur et de la cohérence à chaque étape du marketing direct BtoB (MD BtoB).

Les points forts et valeur ajoutée d'Histoire d'Adresses sont clairement exprimés à travers notre offre :

- Intervention sur toute la chaîne de valeur du MD BtoB : audit fichier clients, traitements et enrichissements, études de données marketing, sourcing et recommandations de fichiers, choix canaux MD, gestion et analyse de campagnes...
- Adresses Market : plate-forme de services permettant aux clients d'améliorer la connaissance de leurs données clients et prospects, d'évaluer les potentiels de prospection, d'enrichir leurs bases...

Histoire d'Adresse propose de nombreux avantages sur le marché, notamment :

- Améliorer la lisibilité du marché : les interlocuteurs se heurtent aujourd'hui à un marché compliqué à appréhender, avec un vocabulaire très spécifique et complexe. Histoire d'Adresses facilite aujourd'hui la lisibilité de ce marché en le rendant « simple » et accessible à tous.
- Etre un facilitateur à chaque étape du marketing direct BtoB
- Faire le lien entre les interlocuteurs techniques du marché et les clients annonceurs

H I S T O I R E
D'ADRESSES
Laissez-vous guider

L'intérêt est d'aider le client à se poser les bonnes questions pour savoir si ses besoins sont bien traduits et ainsi trouver les prestataires adéquats. Cette démarche est la concrétisation du suivi et de l'accompagnement que nous offrons au quotidien à nos clients.

Au final, passer par Histoire d'Adresses est, pour le client, un gain de temps considérable et un gage de qualité et d'accompagnement. La fidélité de nos clients en est la meilleure illustration.

Le marché du BtoB est aujourd'hui beaucoup moins développé et structuré que le marché du BtoC. Les sociétés spécialisées en MD BtoB sont peu nombreuses, avec moins d'intermédiaires et plus de producteurs.

Nos interlocuteurs sont donc à la recherche de prestations globales qu'ils ne trouvent pas forcément auprès des intervenants sur le marché.

En s'adressant à Histoire d'Adresses, notre client apprécie une équipe dynamique et réactive, qui est à l'écoute de ses besoins pour y répondre au plus près. Elle trouve des personnes expertes dans leur domaine d'activité, intervenant sur toutes les problématiques du MD BtoB.

Patricia Deudon (1995)

p.deudon@histoire-adresses.fr

www.histoire-adresses.fr