



## Définitions

### La cible

 Une cible est un ensemble de personnes qui constitue une population aux besoins homogènes. Elle peut être constituée de clients ou de prospects, particuliers ou professionnels.

### Le ciblage

 Le ciblage est l'action qui consiste à choisir une ou plusieurs cibles dans le cadre d'un plan d'actions marketing.

## Les outils de ciblage

Quelques exemples d'outils fournissant des fichiers de contacts particuliers et professionnels (liste non exhaustive)

	Particuliers	Professionnels et entreprises
<b>Outils génériques</b>	 <b>LA POSTE SOLUTIONS BUSINESS</b> <b>Nouveaux voisins</b> Fichier de location d'adresses postales des nouveaux emménagés <a href="https://www.laposte.fr/entreprise/produit-entreprise/nouveaux-voisins">https://www.laposte.fr/entreprise/produit-entreprise/nouveaux-voisins</a>	 annuaire des entreprises de France un service <b>CCI Webstore*</b> CCI DE FRANCE <a href="http://www.aef.cci.fr/">http://www.aef.cci.fr/</a>
	 Vos futurs clients à portée de clics <a href="https://www.marketingconnect.fr/">https://www.marketingconnect.fr/</a>	 <a href="https://lp.manageo.com/mlist/chiffres">https://lp.manageo.com/mlist/chiffres</a>
	 <a href="https://www.isendpro.com/bases-de-donnees-sms.php">https://www.isendpro.com/bases-de-donnees-sms.php</a>	 <a href="https://fr.kompass.com/">https://fr.kompass.com/</a>
	 <a href="https://app.desclientsdansmonmagasin.com/">https://app.desclientsdansmonmagasin.com/</a>	
<b>Outils spécialisés auto</b>	 Top-ciblage® <a href="https://www.aaa-data.fr/solutions/top-ciblage/">https://www.aaa-data.fr/solutions/top-ciblage/</a>	 Flotte-Auto® <a href="https://www.aaa-data.fr/solutions/flotte-auto/">https://www.aaa-data.fr/solutions/flotte-auto/</a>
	 <b>Carowner</b> <sup>2.</sup> <a href="https://www.dataneo.fr/produit/carowner">https://www.dataneo.fr/produit/carowner</a>	 <b>Neofleet</b> <sup>3.</sup> <a href="https://www.dataneo.fr/produit/neofleet">https://www.dataneo.fr/produit/neofleet</a>



## Les critères de ciblage

Exemples de critères de ciblage selon le type de fichier (liste non limitative).

### Les critères de ciblage sur fichier interne type CRM

- Particuliers, professionnels
- Clients, prospects
- RGPD : contacts Opt-in
- Localisation géographique : codes postaux, villes...
- Acheteurs VN (Véhicule Neuf), VO (Véhicule d'Occasion), VOR (Véhicule d'Occasion Récent)
- Marque possédée, modèle possédé, motorisation, kilométrage...
- Mode d'achat (LOA, Crédit classique...)
- Dates de MEC (Mise En Circulation) : entre telle date et telle date
- Date de dernier contact : dernier contact commercial ou dernier passage à l'atelier
- ...

### Les critères spécifiques pour une cible de particuliers

- Age, sexe
- Situation familiale, enfants
- CSP, profession...
- Type d'habitation (maison, appartement...)
- Centres d'intérêt
- Comportement d'achat
- ...

### Les critères spécifiques pour une cible de professionnels

- Artisan, commerçant, TPE, PME, Profession Libérale...
- Secteur d'activité
- Nombre de salariés
- Etablissement principal (siège)
- Fonction de l'interlocuteur : dirigeant, acheteur, responsable de parc...
- ...

### Si fichier spécialiste :

- Taille du parc de véhicules
- Types de véhicules possédés : VP, VUL
- Marque des véhicules possédés
- Modes de financement et financeur
- ...

Notes :

---

---

---