

Come trovare la strada nella giungla delle liste b2b francesi ?

Apparentemente la Francia è il paradiso terrestre per le liste b2b. Tantissime sono le liste per raggiungere le 4.600.000 attività economiche aperte in territorio francese.

In certi settori merceologici IT , turismo e regalistica aziendale la qualità e la quantità delle liste francesi non hanno nulla da invidiare a mercati più evoluti come UK e Stati Uniti.

Ma questa grande quantità di liste nasconde un problema non da poco e cioè che la maggior parte di esse provengono dalla o dalle stesse fonti : ad esempio dalla pubblica amministrazione francese. La pubblica amministrazione ha intuito a fine anni 1980 che la raccolta puntuale e precisa di informazioni sulle aziende poteva valere una fortuna.

Innanzitutto maggiori informazioni voleva dare per la P.A. francese maggiore incisività nella tassazione. Ma una volta creati questi database , come avviene in altre nazioni , i dati vengono “riciclati” per il settore direct marketing. (questa affermazione dell’esperto Arnaud Le Lann conferma che se le liste dovessero essere raccolte esclusivamente per finalità di direct marketing i costi non sarebbero mai e poi mai ripagati dai ricavi; il direct marketing si fonda su database nati per altri primari scopi : vedi elenco telefonico ndr).

L’Insee (istituto nazionale francese di statistica e di studi economici) e che fa parte del ministero delle finanze, raccoglie e colleziona dati e informazioni aziendali da molti anni. Si tratta di dati che vengono poi trasmessi e ceduti a tutti gli operatori del direct marketing che trattano liste b2b. Concludendo sul mercato ci sono 7 operatori tra di loro concorrenti ma che fanno riferimento ad una unica fonte di dati.

Ma c'è un problema. I famosi 7 operatori poi mischiano le carte e non sono trasparenti circa la vera fonte dei dati. Non è dunque facile scegliere se ci sono 7 operatori ma una fonte unica per tutti. Ci sono delle differenze sicuramente a partire per esempio dagli universi dichiarati, ma poi solo un esperto sa chi dei 7 cura di più le informazioni finanziarie, chi aggiorna i nomi delle funzioni aziendali e chi si preoccupa di aggiornare i dati molto più frequentemente degli altri. Un risultato è certo: il costo d'affitto delle liste è molto basso 50€ ogni mille indirizzi (come in Italia ndr). Un aspetto curioso è che frequentemente le liste che costano di più sono quelle che poi rendono di meno. La differenza è data dalla capacità di segmentazione e dalla professionalità del proprietario.

Ma in sostanza non è facile scegliere se non si è addentro al mercato delle liste. La scelta della lista dipende se si è alla ricerca del più recente aggiornamento dell'indirizzo, oppure se è prioritario disporre del nome di un funzionario, oppure se è la propensione all'acquisto a distanza il fattore chiave. Non per niente esistono degli esperti, imparziali che possono aiutare sulla scelta delle liste. Nella giungla delle liste e delle innumerevoli descrizioni un buon list-broker esperto localmente serve per districarsi.