

La investigación inteligente de mercados

CESCE profundiza en la prospección comercial ofreciendo a la pyme exportadora una herramienta de *business intelligence* para abrir nuevos mercados mediante la búsqueda de clientes solventes. La consultora transforma así los datos en conocimiento. Un conocimiento que facilita a las empresas acertar en la toma de decisiones.

En los últimos años, CESCE ha pasado de ser una aseguradora de crédito tradicional a una consultora que acompaña a las empresas a lo largo de su ciclo de negocio, asesorándolas en materia de riesgos comerciales, en acceso a distintos canales de financiación, en recuperación de impagos y en la búsqueda de clientes solventes. Esta última herramienta de prospección comercial es proporcionada por la compañía gracias a la información comercial y financiera de empresas a nivel nacional e internacional que gestiona su filial, Informa D&B. En su transformación, CESCE se ha apoyado en la tecnología y ha evolucionado al ritmo que lo hacían las necesidades de sus clientes para ofrecerles soluciones generadoras de valor.



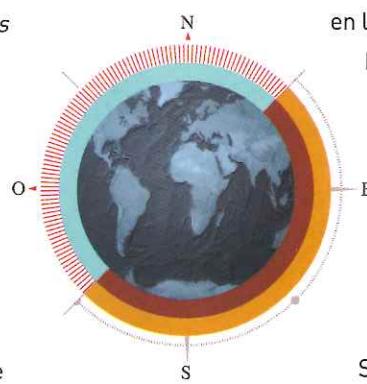
Sede de CESCE en Madrid

La prospección comercial con criterio de solvencia es un servicio diferencial de CESCE

En esa línea, CESCE ha lanzado recientemente una campaña de apoyo a la exportación que consiste en presentar una herramienta *online* de *business intelligence* (inteligencia empresarial) para la prospección de mercados exteriores llamada GRS (*Global Reference Solution*), la cual se complementa con un informe de geolocalización para ubicar esos resultados en el mapa.

GRS, tras los nuevos mercados

El servicio GRS permite realizar búsquedas de clientes potenciales accediendo a una base de datos de más de 200 millones de empresas en todo el mundo. Existen más de 25 criterios de segmentación, de modo que son búsquedas personalizadas adaptadas a las necesidades de la empresa. A fin de que los registros resultantes supongan una oportunidad real de venta, los propios clientes pueden ser excluidos de la búsqueda.



El valor diferencial de este servicio es la información adicional que suministra, ya que el fichero añade una orientación sobre el precio del seguro y el importe estimado de riesgo para cada posible cliente sobre un máximo solicitado de 500.000 euros. En consecuencia, se pueden seleccionar, con arreglo a criterios de coste y solvencia, los clientes potenciales en los que concentrar el esfuerzo comercial. Los países sobre los que, de momento, CESCE ofrece prospección comercial con criterio de solvencia son Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Hungría, Italia, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Estados Unidos y Canadá.

Informe de geolocalización

Siguiendo con la premisa de la mejora de la eficacia de la actividad comercial, CESCE facilita un informe de geolocalización que incorpora la ubicación geográfica de los clientes potenciales en la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá. También aporta información sobre el tamaño de las empresas y sobre su grupo de riesgo -bajo, medio y alto-.