



# D&B Customer Information Management

*De juiste beslissing voor een solide database*

Moderne systemen voor Customer Relationship Management, Master Data Management, Enterprise Resource Planning en Information Warehousing vormen de basis voor informatie-management, analyse en communicatie. Zonder een accurate, gerationaliseerde en consistente database kunt u niet volledig profiteren van de investeringen in uw systemen. Met gerationaliseerde informatie kunt u uw bedrijfsprocessen stroomlijnen en uw klanten effectiever bedienen.

D&B helpt ondernemingen wereldwijd om informatie te verkrijgen, te organiseren, te verrijken en te analyseren, zodat zij met vertrouwen commerciële beslissingen kunnen nemen. Wij beschikken over de grootste B-to-B database met informatie over meer dan 129 miljoen ondernemingen wereldwijd, waarop dagelijks meer dan één miljoen updates plaatsvinden.

Door onze jarenlange ervaring met het verzamelen en beheren van informatie, gecombineerd met onze unieke bedrijfsidentificatiecode; het D&B D-U-N-S® Nummer, beschikt D&B over het unieke vermogen om data uit verschillende bronnen snel in gerationaliseerde en coherente informatie om te zetten.

D&B kan u helpen om een accurate en eenvoudig toegankelijke database te bouwen welke uitgebreide informatie bevat over uw relaties met klanten, prospects en leveranciers. Hiermee kunt u nieuwe kansen genereren om uw opbrengsten te verhogen, uw risico te verlagen, uw inkoopkrachten te bundelen en uw winstgevendheid te optimaliseren.

## **Met Customer Information Management**

- wordt de klanten- en leveranciersinformatie in uw bestaande systemen geconsolideerd om consistente, geïntegreerde en verrijkte bronbestanden te creëren.
- werken al uw divisies en afdelingen vanuit een gemeenschappelijke basis van kwalitatieve bedrijfsinformatie. Het integreert klanten- en leveranciersinformatie van verschillende business-units, zodat u de totale omvang van uw relatie met een individuele onderneming of een groep ondernemingen kunt kwantificeren.
- ontdekt u nieuwe mogelijkheden om uw inkoop- of verkoopkracht te versterken bij klanten of leveranciers die tot dezelfde familie-structuur behoren.

## Unieke tools voor het opschonen en verrijken van data

### Matching, Linkage en het D&B D-U-N-S® Nummer

De toegevoegde waarde van D&B Customer Information Management voor uw systeem is afgeleid van verfijnde informatie-integratie-technieken en matching tools. Dagelijks wordt er nieuwe informatie over ondernemingen verworven uit bronnen over de gehele wereld en vinden er meer dan één miljoen updates plaats. Om deze enorme informatiestroom in goede banen te leiden, hebben we matching software ontwikkeld die de juiste informatie aan de juiste onderneming koppelt.

Wij kunnen een onderneming identificeren aan de hand van haar naam, handelsnaam, adres, telefoonnummer of door middel van ons unieke **D&B D-U-N-S Nummer**. Wij koppelen dit negencijferige nummer aan elke bedrijfs-eenheid in onze databank, die een unieke, onafhankelijke en duidelijke activiteit ontplooit.

Indien van toepassing gebruiken we het systeem ook om elke onderneming aan de moedermaatschappij of eigenaar te koppelen.

## Toepassingsmogelijkheden van het D&B D-U-N-S® Nummer

### Informatie standaardiseren

- Dubbele bedrijfsvermeldingen identificeren in uw database
- Ervoor zorgen dat door de hele organisatie consistente informatie wordt gebruikt

### Informatie organiseren

- Gegevens uit verschillende interne databanken integreren
- Interne nummersystemen aanvullen door op een betrouwbare en consistente manier een classificatie- of identificatiecode aan klanten, leveranciers, facturen, betalingen en andere zakelijke documentatie toe te kennen
- Aanvullende demografische informatie van D&B te integreren om zodoende een duidelijk profiel van uw klanten, leveranciers en prospects te verkrijgen.

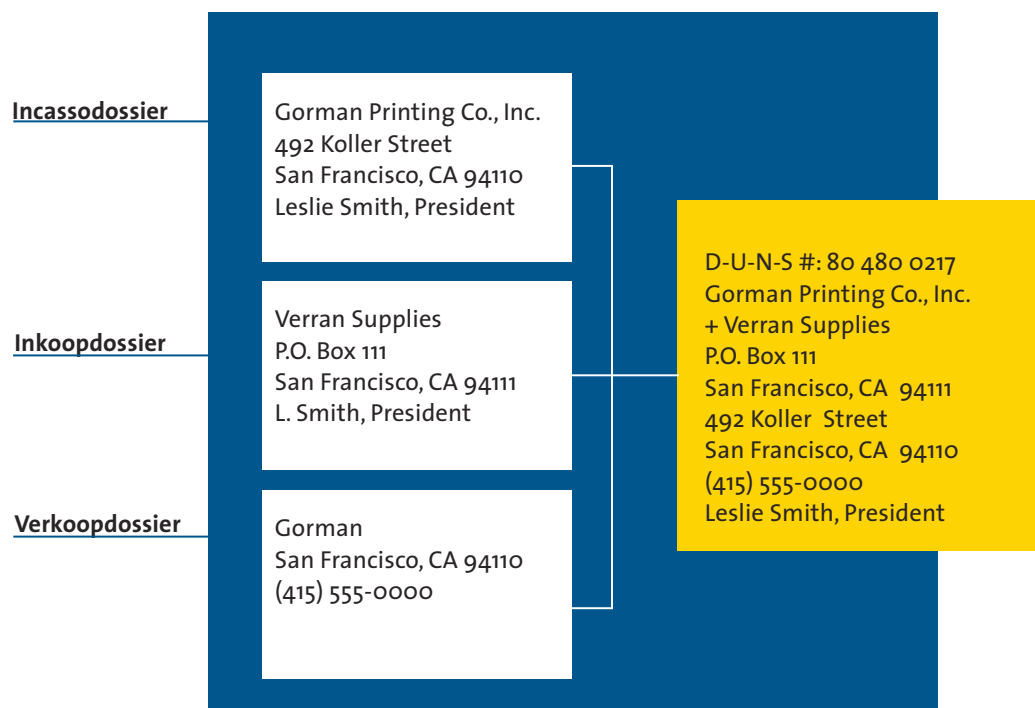
### Informatie consolideren

- Uw dienstverlening aan de klant verbeteren, door onderling verbonden klantenaccounts te koppelen om een eenduidig klantbeeld te verkrijgen
- Onderling verwante leveranciers aan elkaar koppelen om zo het maximale te halen uit de inkoopkracht van uw onderneming
- Klanten die tevens leverancier zijn identificeren
- Aan de hand van concernrelaties uw kredietrisico en mogelijkheden tot cross-selling identificeren

### Informatie onderhouden

- Optimaliseer uw interne informatieproces door onderhoud te structureren en te vertrouwen op het D&B DUNSRight kwaliteitsproces.

## Het informatie-matchingproces van D&B



### D&B's informatie-matchingproces

Deze illustratie toont hoe de afdelingen verkoop, incasso en inkoop dezelfde onderneming op verschillende manieren registreren. Gebruikelijke verschillen zoals deze kunnen uw bestandsonderhoud en data-integratieproces verstoren en enorme kwaliteitsproblemen veroorzaken. D&B's matchingproces helpt u om dubbele records te verwijderen en uw databank te schonen.

### Verrijk uw data met D&B informatie

Tijdens het proces van integreren en rationaliseren van bestanden kan D&B informatie uit haar bestanden toevoegen om uw data te verrijken, waardoor u bedrijfsprocessen kunt optimaliseren. Voorbeelden zijn:

- Internationale concernrelaties
- Standaard Industriële Classificatiecodes (SIC)

- Financiële data
- Marketinginformatie
- Demografische- en socio-economische data
- U.N. / Standard Products and Services Classifications (UN/SPSC)
- Updates bij bedrijfsgebeurtenissen zoals faillissementen, naams- en/of directiewijzigingen.

U kunt snel en eenvoudig toegang krijgen tot onze databank. In veel gevallen vanuit uw eigen software, teneinde het proces om D&B informatie te ontvangen over uw bestaande en nieuwe partners te automatiseren en te versnellen.

Voor aanvullende informatie over D&B Customer Information Management belt u met een van onze account managers of stuurt u een e-mail naar:  
[marketingnl@dnb.com](mailto:marketingnl@dnb.com) (Nederland)  
[marketingbl@dnb.com](mailto:marketingbl@dnb.com) (België)



Sales & Marketing  
Solutions

# D&B Solutions

Risk Management Solutions  
Sales & Marketing Solutions  
Supply Management Solutions

Dun & Bradstreet BV  
Montevideo Offices, Otto Reuchlinweg 1032, 3072 MD Rotterdam - Postbus 278, 3000 AG Rotterdam  
T: +31 (0)10 710 94 00 - F: +31 (0)10 710 94 01 - [marketingnl@dnb.com](mailto:marketingnl@dnb.com) - [www.dnb.com/nl](http://www.dnb.com/nl)

Dun & Bradstreet Belgium NV/SA  
E. Mommaertsiaan 22D, 1831 Diegem  
T: +32 (0)2 481 81 42 - F: +32 (0)2 481 82 72 - [marketingbl@dnb.com](mailto:marketingbl@dnb.com) - [www.dnb.com/be](http://www.dnb.com/be)