



Les $\sqrt{3}$ types de données

L'expertise au service de vos datas.



La First Party Data

ou *Données propriétaires*

L'expertise au service de vos datas.



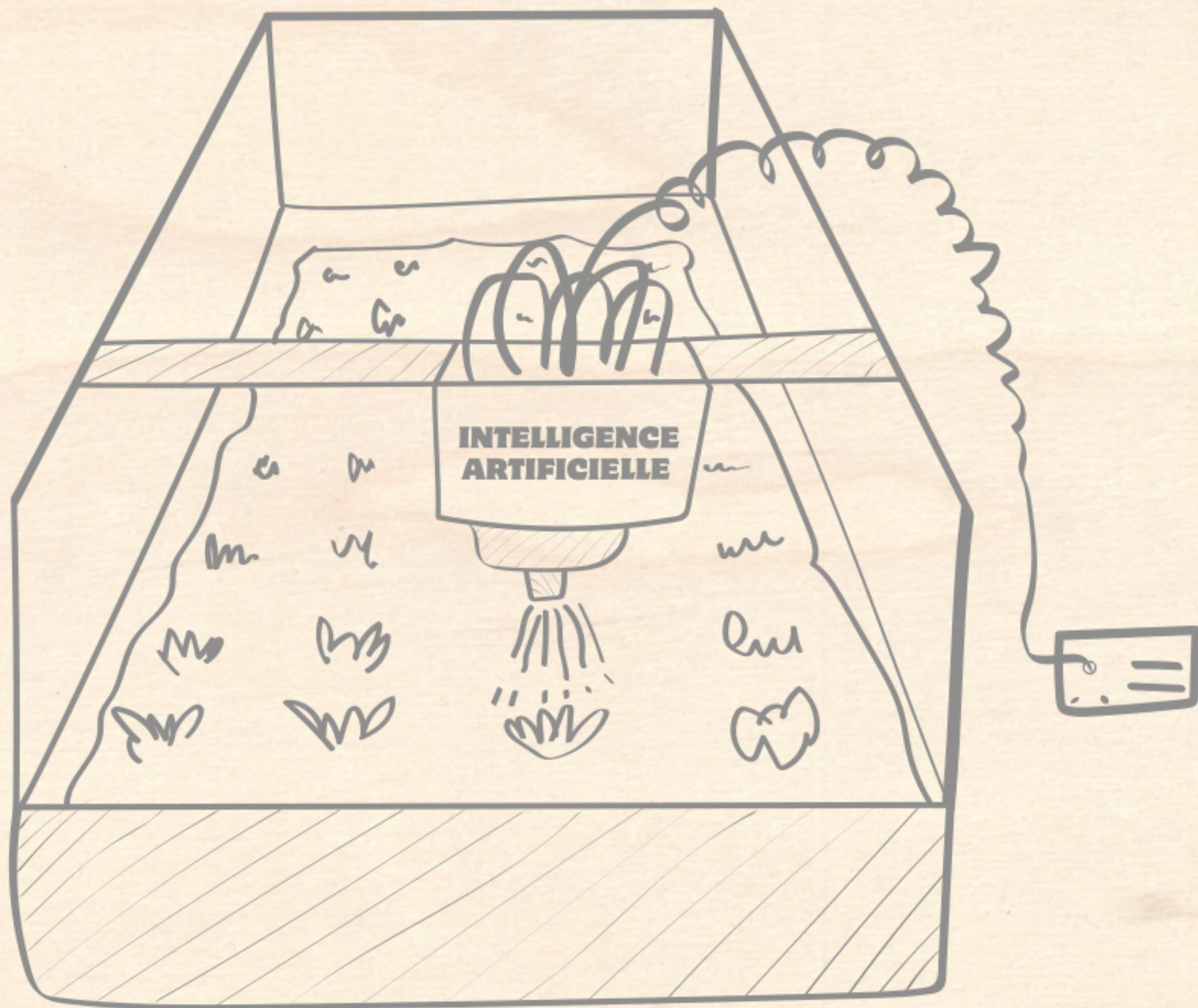
ELLES SONT

- souvent déclaratives,
- récoltées par omnicanalité*,
- fiables et sérieuses car soumises au consentement dans le cadre du RGPD*,
- Ce sont les données les mieux exploitables de votre CRM. Elles sont précieuses.

Pour bien les stocker et les utiliser de manière pertinente et pragmatique, la mise en place d'un RCU est vivement recommandé.

L'expertise au service de vos datas.





Ceci n'est pas bête.

La Second Party Data

ou *Données win-win*

L'expertise au service de vos datas.



ELLES SONT

- pertinentes et complémentaires des First Data,
- récoltées par une autre entreprise avec laquelle vous avez un partenariat durable,
- aussi nommées données intentionnistes*.

L'intérêt principal est de croiser les données First Data et Second data de chaque entreprise. Ainsi, le ciblage sera encore plus fin, par conséquent, plus efficient.



MYPODCAST

LE PODCAST QUI PARLE OUVERTEMENT DE
FIDÉLITÉ & DATA



La Third Party Data

ou *Données tierces*

L'expertise au service de vos datas.



ELLES SONT

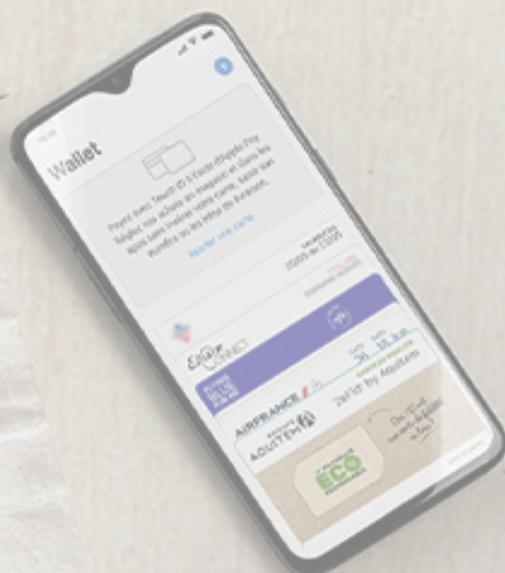
- achetées auprès de sources externes.
- moins qualitatives que les First et Second Party Data.
- ne sont pas exclusives car revendues à n'importe qui.

Issues, le plus souvent des **Data Broker***, les Thirds Party Data sont fortement utilisées en Marketing Digital.

Notamment, pour **personnaliser les offres en e-commerce.**



Ceci n'est pas
un sac.



C'est une carte fidélité *éco-responsable*

GROUPE
AQUITEM
05 56 69 64 64
www.groupe-aquitem.fr



Glossaire

Omnicanalité => la Vision à 360°

Le Retail propose une expérience client globale. L'ensemble des canaux de distribution sont des points de contact et par conséquent des points d'achat. Réseaux sociaux, E-commerce, Salons, Point de vente, VAD, etc. Autant d'opportunités pour récolter des données sur vos clients qui vous serviront par la suite à communiquer avec eux et à mieux segmenter. On parle aussi d'approche Customer Centric. Source Groupe Aquitem

Le RGPD => la Protection des Données

Depuis mai 2018, l'UE a adopté le Règlement Générale de la Protection des Données. *"Il renforce le contrôle par les citoyens de l'utilisation qui peut être faite des données les concernant."* Source La Cnil



La donnée intentionniste => On y va ?

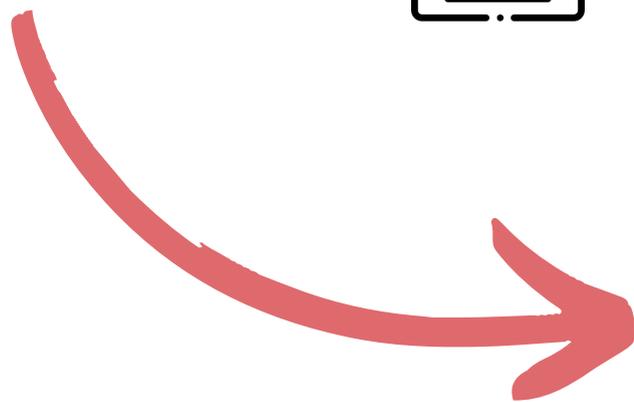
La donnée intentionniste *"fait généralement référence à des données comportementales de navigation web ou d'usage d'une application qui montrent ou prédisent une intention d'achat ou une intention de comportement à l'égard d'un produit ou service"*. Elle est très utile en matière de *churn* ou *résiliation*. Source [definitions.marketing.com](https://www.definitions.marketing.com)

Le data brokerage => le Data-capitalisme

"Le data brokerage consiste en la collecte de données et leur commercialisation auprès d'entreprises privées, qui peuvent être des annonceurs, des grandes entreprises commerciales, ou encore des banques et assurances." Source [La Dépêche Tech](#)



Rendez-vous
sur notre



L'expertise au service de vos datas.

