

Présentation du micro-service de prospection automatisée

Introduction

Le micro-service de prospection automatisée Hub3E croise automatiquement les données d'entreprises entre Hub3E et des plateformes externes pour permettre à un centre de formation d'analyser son portefeuille commercial, de détecter des prospects potentiels ainsi que de rechercher des entreprises qui recrutent en alternance et en contrat professionnel dans un rayon autour d'un emplacement géographique.

Le micro-service de prospection automatisé est donc un service permettant au personnel d'un centre de formation de trouver facilement de nouvelles entreprises dans lesquelles placer des candidats.

Présentation de l'analyse du portefeuille commercial



L'analyse du portefeuille commercial d'un centre de formation permet de lister 6 types de ressources différentes :

- Les clients
- Les prospects avec mission qualifiée
- Les prospects avec contact qualifié
- Les prospects à qualifier
- Les prospects potentiels
- Suspects

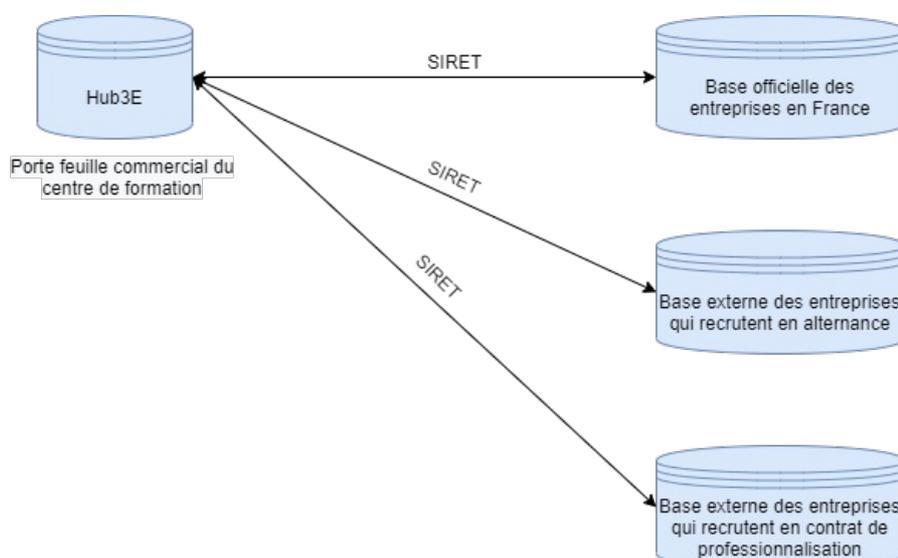
Type de ressource	Description
Client	Un client dans le portefeuille commercial d'un centre de formation est une entreprise : <ul style="list-style-type: none">• située dans le rayon de recherche choisi lors de l'analyse du portefeuille commercial• qui est enregistrée dans le centre de formation sur Hub3E• qui comporte au moins 1 contact entreprise• qui comporte une mission sur laquelle il y a au moins 1 candidat placé
Prospect avec mission qualifiée	Un prospect "avec mission qualifiée" dans le portefeuille commercial d'un centre de formation est une entreprise : <ul style="list-style-type: none">• située dans le rayon de recherche choisi lors de l'analyse du portefeuille commercial• qui est enregistrée dans le centre de formation sur Hub3E• qui comporte au moins 1 contact entreprise• qui a au moins 1 mission enregistrée dans l'entreprise• qui n'a aucune mission enregistrée dans l'entreprise avec au moins 1 candidat placé
Prospect avec contact qualifié	Un prospect "avec contact qualifié" dans le portefeuille commercial d'un centre de formation est une entreprise : <ul style="list-style-type: none">• située dans le rayon de recherche choisi lors de l'analyse du portefeuille commercial• qui est enregistrée dans le centre de formation sur Hub3E• qui comporte au moins 1 contact entreprise• qui n'a aucune mission enregistrée dans l'entreprise sur Hub3E
Prospect à qualifier	Un prospect "à qualifier" dans le portefeuille commercial d'un centre de formation est une entreprise : <ul style="list-style-type: none">• située dans le rayon de recherche choisi lors de l'analyse du portefeuille commercial• qui est enregistrée dans le centre de formation sur Hub3E• qui n'a aucun contact entreprise, ni aucune mission
	Un prospect potentiel est une entreprise : <ul style="list-style-type: none">• située dans le rayon de recherche choisi lors de l'analyse du portefeuille commercial• connue par la plateforme Hub3E mais inconnue du centre de formation qui effectue l'analyse du portefeuille

Prospect potentiel	commercial <ul style="list-style-type: none"> • Et dont l'une des conditions ci-dessous est remplie : <ul style="list-style-type: none"> ◦ L'un des domaines de formation sur une mission de l'entreprise correspond au moins à l'un des domaines de vos formations.
Suspect	Un suspect est une entreprise ; <ul style="list-style-type: none"> • située dans le rayon de recherche choisi lors de l'analyse du portefeuille commercial • connue par la plateforme Hub3E mais inconnue du centre de formation qui effectue l'analyse du portefeuille commercial

Information : la correspondance entre la base des entreprises sur Hub3E et les autres sources de données est effectuée grâce au numéro SIRET de l'entreprise sur Hub3E. Ce numéro SIRET ne doit pas comporter d'erreur pour que le micro-service de prospection automatisée puisse fonctionner.

[Cliquez ici pour plus d'informations sur le SIRET](#)

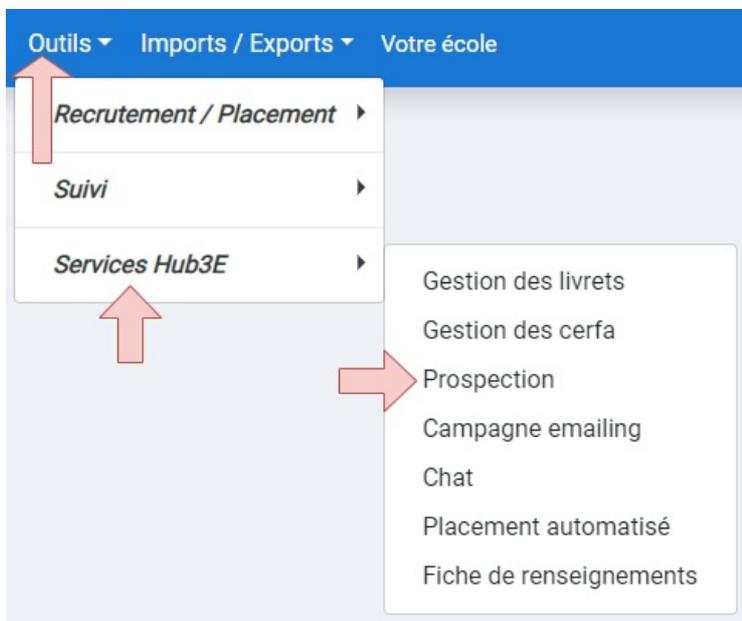
Présentation de la recherche d'entreprises qui recrutent en alternance ou en contrat de professionnalisation



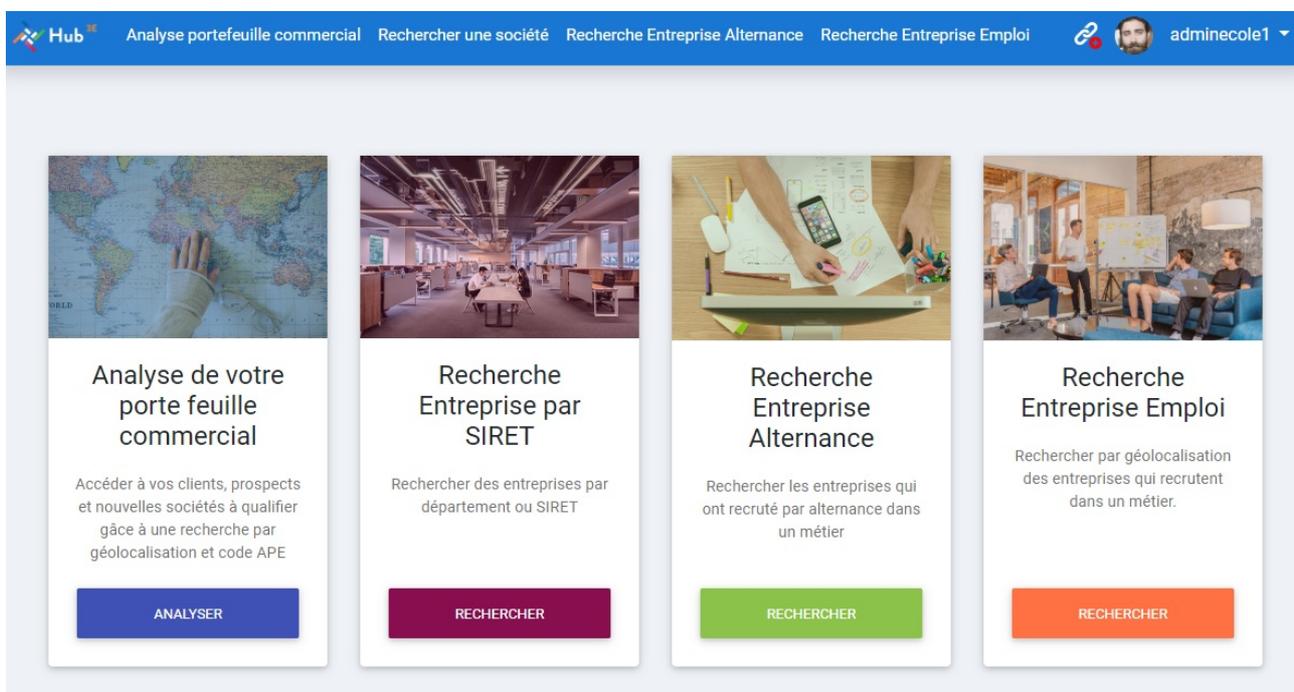
La recherche d'entreprises qui recrutent en alternance ou en contrat de professionnalisation est étroitement liée à l'analyse du portefeuille commercial d'un centre de formation, car elle liste les mêmes types de ressources. À l'exception des données d'entreprises suspectes qui proviennent de sources extérieures d'entreprises qui recrutent en alternance ou d'entreprises qui recrutent en contrat de professionnalisation.

Accéder au micro-service de prospection automatisée

Connectez-vous à un compte recruteur ou administrateur école, puis dans le menu de navigation supérieur, cliquez sur **Outils > Services Hub3E > Prospection**.



La page d'accueil du micro-service de prospection automatisée s'ouvrira dans un nouvel onglet :



Plus d'informations sur le micro-service de prospection automatisée

Pour obtenir plus d'informations sur les fonctionnalités du micro-service de prospection automatisée, consultez la section suivante de l'e-learning :

Analyser le portefeuille commercial d'un centre de formation

🔄Revision #12

★Created 8 July 2020 06:28:39 by Brendan

🔧Updated 3 March 2022 10:03:13 by Guy-Edouard