



Connecter les clients avec des conseils pertinents sur le financement

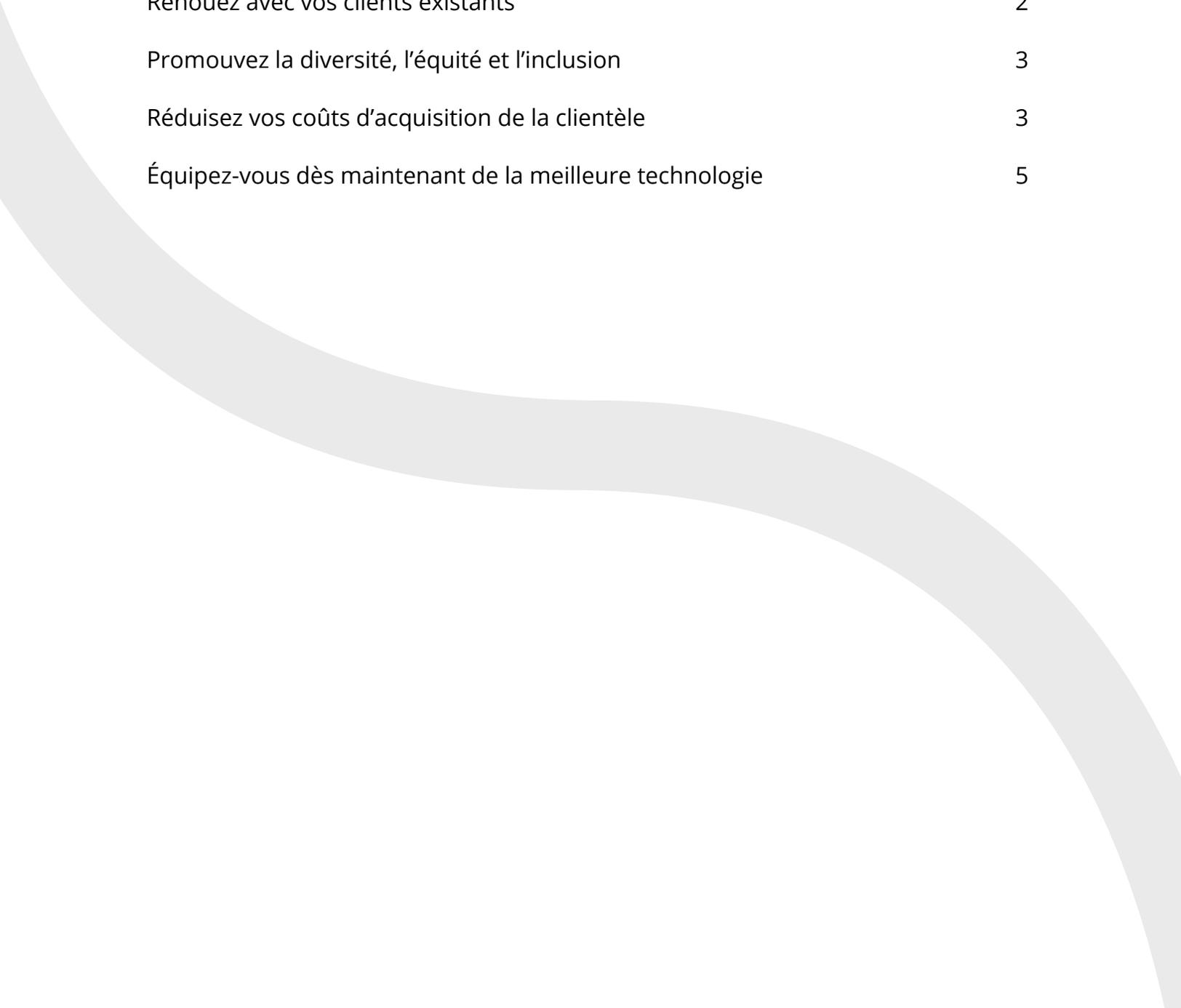
Pourquoi votre institution
financière a besoin d'un moteur
de recherche de financement



Table des matières



Introduction	1
Assurez-vous la confiance de vos clients en devenant un champion du financement	1
Générez régulièrement de nouvelles opportunités d'affaires	2
Renouez avec vos clients existants	2
Promouvez la diversité, l'équité et l'inclusion	3
Réduisez vos coûts d'acquisition de la clientèle	3
Équipez-vous dès maintenant de la meilleure technologie	5



Introduction



Les entrepreneurs s'attendent à plus qu'auparavant de la part des organisations d'aide aux entrepreneurs - en particulier leurs institutions financières. Pour les conseillers d'entreprise de ces institutions financières, il ne suffit plus de traiter les demandes de cartes de crédit, d'organiser des prêts et de répondre aux questions sur les procédures bancaires. **Les dirigeants de petites entreprises souhaitent maintenant que leurs institutions financières les conseillent intelligemment sur toutes les options de financement qui pourraient aider leur entreprise à prospérer.**¹

Votre institution financière peut satisfaire ces nouvelles attentes et élargir son offre de services-conseils en proposant à vos clients un moteur de recherche de financement propulsé par l'IA de Fundica, un outil puissant qui identifie les meilleures subventions, crédits d'impôt, prêts gouvernementaux et autres programmes de financement public en fonction du profil et des besoins uniques de chaque entreprise.

Vous pouvez facilement ajouter un moteur de recherche de financement à votre site Web, sans aucune intégration informatique, et vous renseigner sans effort sur chaque client potentiel qui recherche un financement. Cette nouvelle approche de marketing et de développement commercial présente plusieurs avantages clés.

Assurez-vous la confiance de vos clients en devenant un champion du financement



Les propriétaires de petites entreprises apprécient l'aspect pratique de combler tous leurs besoins en termes de conseils et services financiers à un seul endroit. Bien qu'ils aient accès à un vaste éventail de conseils financiers en ligne, ces sources ont souvent un champ de connaissances restreint. Grâce aux téléconférences, aux services bancaires numériques et à d'autres outils technologiques, il est plus facile que jamais de passer à un nouveau conseiller financier lorsque l'ancien ne convient plus. Bien sûr, constamment

¹ 76% des répondants à un sondage mené en 2021 auprès des utilisateurs de Fundica s'attendraient probablement à recevoir de l'aide de leur institution financière pour accéder à du financement gouvernemental.

passer d'un conseiller à un autre n'est pas une utilisation judicieuse du temps précieux d'un propriétaire d'entreprise.

Ce que les dirigeants de petites entreprises veulent vraiment, c'est un seul conseiller en qui ils ont pleine confiance - un champion du financement qui peut leur simplifier la vie en leur offrant des solutions viables à un large éventail de défis financiers.

Trouver du financement (sans parler de l'obtenir) reste l'un des grands défis financiers auxquels font face les petites entreprises, surtout à leurs débuts. L'information sur le financement public disponible aux entrepreneurs est rare, souvent obsolète et mal organisée. Avec l'aide d'une solution de recherche de financement telle que celles offertes par Fundica, votre institution financière peut fournir des informations complètes et véritablement utiles à vos clients actuels et potentiels.

En d'autres termes, vous pouvez devenir un champion du financement des petites entreprises! Votre institution financière peut devenir la source privilégiée pour les meilleures informations sur le financement public, vos clients peuvent trouver le financement dont ils ont besoin et votre équipe des ventes peut recueillir automatiquement des informations concrètes sur les petites entreprises qui sollicitent vos conseils. **Ensemble, vous et vos clients serez en mesure de prendre les meilleures décisions possibles en matière de financement et d'affaires.**

Générez régulièrement de nouvelles opportunités d'affaires



Notre moteur de recherche de financement permet non seulement d'attirer de nouveaux clients potentiels — des prospects de haute qualité qui recherchent activement des sources de financement — mais aussi de recueillir des données précieuses sur chaque entreprise que vous pouvez ensuite utiliser pour guider vos efforts de ventes et mener des campagnes de marketing ciblées.

Les utilisateurs fournissent volontairement des informations de base sur leur entreprise, comme le localisation, le nombre d'employés et le revenu annuel, qui aide notre moteur de recherche à identifier les sources de financement public les plus pertinentes. Ces informations sont automatiquement enregistrées afin que vous puissiez les utiliser pour soutenir ces petites entreprises, qui pourraient devenir vos clients, par d'autres moyens.

Renouez avec vos clients existants

Notre technologie de recherche de financement peut également vous aider à développer de nouveaux liens avec vos clients commerciaux actuels en leur fournissant des informations utiles et dynamiques qui peuvent avoir un impact positif sur leurs finances. Il est difficile d'imaginer des informations plus appropriées venant d'une institution financière qu'une liste personnalisée des opportunités de financement les plus récentes.

Après avoir ajouté un moteur de recherche de financement à votre site web et équipé vos conseillers d'une version spécialisée de l'outil, vous serez prêts à contacter chaque entreprise de votre système de gestion de la relation client. D'abord pour leur promouvoir ce nouveau service gratuit, puis pour effectuer un suivi en envoyant des rappels ciblés sur les derniers programmes gouvernementaux pertinents.

Une fois que vous aurez entamé une nouvelle conversation au sujet du financement public et obtenu des informations concrètes sur les besoins actuels de votre client, vous pourrez saisir l'occasion de discuter d'autres produits financiers connexes qui pourraient lui être utiles.

Promouvez la diversité, l'équité et l'inclusion

Les institutions financières innovantes avec un fort engagement envers la diversité, l'équité et l'inclusion peuvent bénéficier d'avantages significatifs grâce à un moteur de recherche de financement. En fournissant des informations pertinentes sur le financement aux clients et prospects des petites entreprises sous-représentées, les institutions financières ayant une approche fondée sur les données peuvent découvrir de nouveaux segments de clientèle et accroître intelligemment leur part de marché.

De plus, pour les institutions financières qui s'intéressent réellement à la notion d'équité et s'engagent à développer une communauté d'affaires plus inclusive, l'adoption d'un moteur de recherche de financement peut être extrêmement gratifiante et significative pour les entrepreneurs, les employés et la communauté dans son ensemble.

Réduisez vos coûts d'acquisition de la clientèle



Les petites entreprises peuvent être des clients précieux et très fidèles — mais vous devez avant tout gagner leur confiance. Un moteur de recherche de financement est un moyen éprouvé et rentable d'obtenir de nouveaux clients. À une fraction du coût d'autres outils bancaires numériques, il peut fournir un avantage concurrentiel crucial lorsque vous essayez de persuader une entreprise de choisir votre institution financière plutôt qu'une autre.

Examinons quelques chiffres :

Imaginez une institution financière dont le site web reçoit 300 000 visiteurs uniques par mois. 25 % de ces visiteurs sont des entreprises, et parmi celles-ci, 20 % recherchent des possibilités de financement public. Supposons maintenant que la moitié de ces visiteurs sont de nouveaux prospects et non des clients existants.

Si 30 % de ces clients potentiels s'inscrivent pour utiliser le moteur de recherche de financement (30 % est le taux d'inscription actuel pour nos sites existants) et que 5 % des inscriptions deviennent des clients, la valeur des clients acquis par l'entremise du moteur de recherche est de 135 000 \$/mois si on estime une valeur de 1 200 \$ par nouveau client.

Quant aux clients existants, si le moteur de recherche de financement apporte une valeur de 10 \$ par client, la valeur totale de leur rétention s'élève à 75 000 \$/mois. **Si l'on additionne les valeurs d'acquisition et de fidélisation, on obtient un bénéfice global de 210 000 \$ par mois, soit plus de 2,5 \$ millions de dollars par an pour l'institution financière.**

<i>Visiteurs / mois</i>		300,000
<i>Entreprises / visiteurs totaux</i>	25%	75,000
<i>Entreprises à la recherche de subventions et crédits d'impôts/ entreprises</i>	20%	15,000
<i>Clients potentiels / (clients potentiels et clients existants)</i>	50%	7,500
<i>Nouvelles inscriptions au moteur de recherche de financement / mois</i>	30.0%	2,250
<i>Nouveaux clients / mois</i>	5%	113
<i>Valeur des nouveaux clients / mois</i>	\$1,200	\$135,000
<i>Clients existants / (clients potentiels et clients existants)</i>	50%	7,500
<i>Valeur du contenu pertinent et dynamique pour les clients existants</i>	\$10	\$75,000
<i>Valeur total par mois</i>		\$210,000
<i>Valeur total par année</i>		\$2,520,000

Il est important de souligner que la valeur à vie d'une relation bancaire avec une petite entreprise peut avoisiner les 10 000 \$, ce qui pourrait décupler le bénéfice de 2,5 millions de dollars ou plus, selon le nombre d'entreprises de taille moyenne qui en font partie.

Au lieu d'engager des professionnels du développement commercial supplémentaires, de payer plus de publicité ou d'écrire plus d'articles pour votre blogue — qui ne sera peut-être même pas lu par votre public cible — vous devriez envisager de fournir aux petites entreprises de votre communauté un moyen d'accéder aux opportunités de financement directement sur votre site web. Laissez ensuite à votre équipe commerciale le soin d'identifier les prospects les plus prometteurs et de les contacter.

Équipez-vous dès maintenant de la meilleure technologie

Nous savons que de nombreuses organisations — entreprises privées et agences gouvernementales — ont tenté de créer leur propre portail interne de recherche de financement. Cependant, nous n'en connaissons aucune qui ait réellement réussi. Il est facile de sous-estimer le coût et les efforts nécessaires pour développer et maintenir à jour une solution viable. Bien entendu, ce type d'outil n'est utile que si les informations sur le financement, les logiciels utilisés et les fonctionnalités de sécurité

sont soigneusement mises à jour. Ce n'est pas une mince affaire. Dans notre cas, les informations relatives au financement sont gardées à jour grâce au déploiement de robots internet, au travail continu d'une équipe de recherche dédiée, ainsi qu'à un ensemble de procédés qui encouragent les bailleurs de fonds à publier et modifier leurs opportunités de financement eux-mêmes.

En fin de compte, la création et la maintenance d'une telle solution à l'interne seraient beaucoup plus coûteuses que de recourir à notre plateforme déjà éprouvée, non seulement en ce qui concerne des coûts de démarrage et de maintenance, qui dépassent aisément plusieurs centaines de milliers de dollars, mais aussi en ce qui concerne des risques accrus, sans oublier qu'il faudrait consacrer au moins 18 mois à la création de la plateforme. Nous avons passé des années à optimiser notre technologie de collecte de fonds et nous vous invitons à bénéficier de notre expérience.

Comment fonctionne notre solution clé en main



Fundica est un système basé sur le Cloud spécialement conçu pour aider votre institution financière à générer des prospects de haute qualité pour votre équipe de vente et de marketing de la banque commerciale. Notre solution est entièrement autonome et ne nécessite aucune intégration informatique. Fundica propose du contenu et des outils de recherche de financement complets et actualisés pour les PME que vous souhaitez attirer, ainsi que de puissantes analyses back-end avec lesquelles vous pouvez acquérir et connaître des prospects.

Après la mise en ligne de Fundica sur votre site Web, les chefs d'entreprises locales pourront créer un compte gratuit en quelques instants, leur permettant de visualiser un large éventail d'opportunités de financement. Ils peuvent filtrer ces opportunités en indiquant leur localisation géographique, le nombre d'employés, le secteur d'activité et d'autres critères. Notre système n'affiche que les possibilités de financement pertinentes, classées par ordre d'importance.

Chaque fois qu'un prospect s'inscrit et recherche un financement, vous obtenez des informations utiles sur ses besoins et ses objectifs. Dans le système, vous pouvez voir les informations de base sur le compte, les programmes consultés, les caractéristiques clés de l'activité de chaque utilisateur, et plus encore. Votre équipe de vente et de marketing peut utiliser ces précieuses données pour mener des recherches d'audience, développer des personas, créer des campagnes ciblées et atteindre directement les prospects qui souhaitent être contactés.

Demandez une démo



Commencez dès aujourd'hui à démocratiser l'accès au financement et à développer de nouvelles activités.

info@fundica.com | 1-855-386-3422

