



Comment trouver de nouveaux prospects ?

Objectif :

Une société souhaite contacter de nouveaux prospects.

Méthodologie :

La société demande à Edgewhere d'être tiers de confiance en utilisant uniquement des données chiffrées et d'être l'intermédiaire.

La société fournit ses données clients chiffrées.

Les différentes sources fournissent également leurs données chiffrées.

Edgewhere match l'ensemble des données afin d'établir un potentiel de prospection à disposition.

Lors d'une opération, la société sélectionne des identifiants à utiliser et les communique à Edgewhere. Edgewhere communique les identifiants des sources sélectionnées afin qu'ils réalisent l'opération.