



Aidez vos clients à trouver du **financement** **pertinent**

—

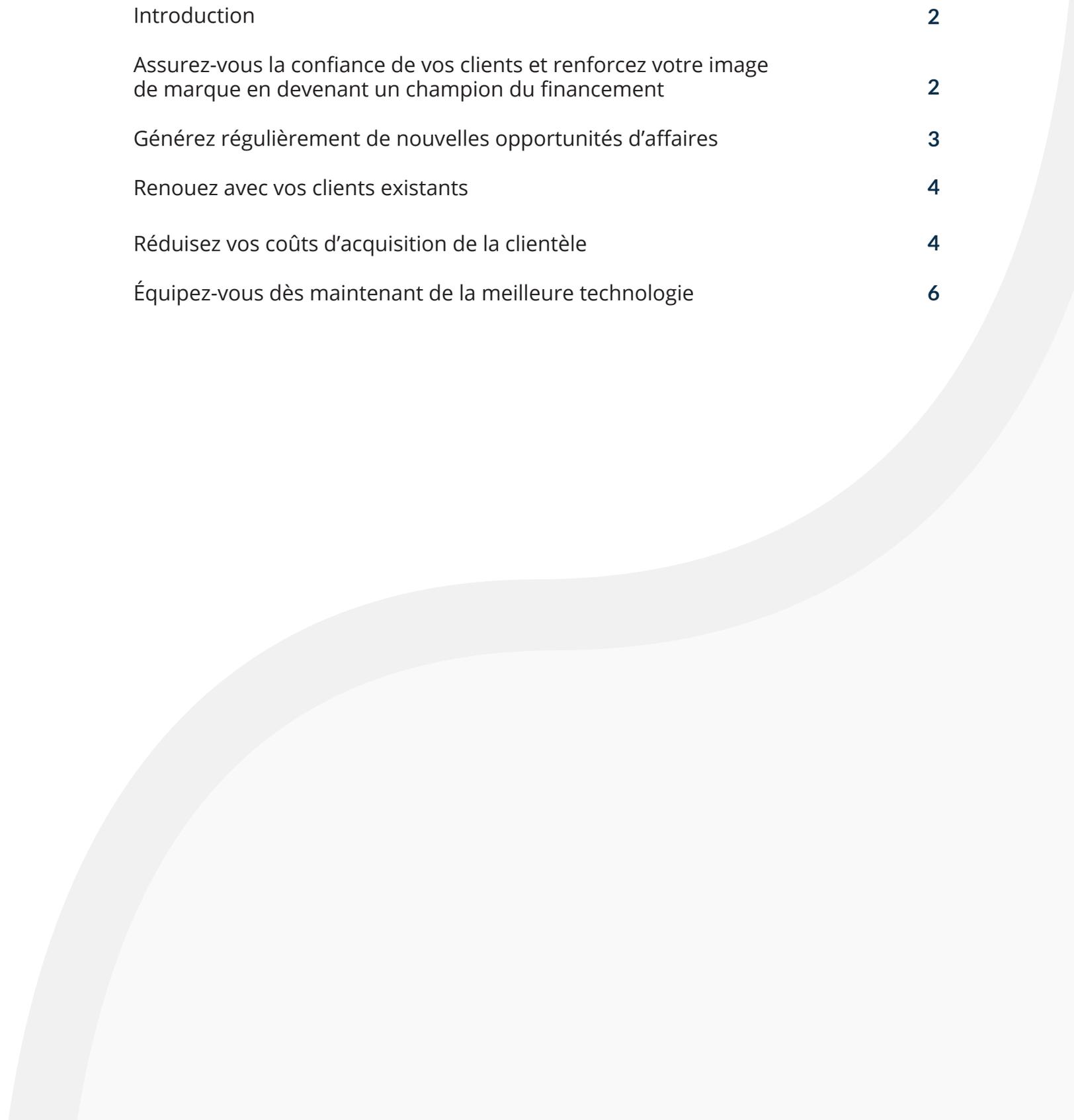
Pourquoi votre institution financière a
besoin d'un moteur de recherche de
financement



Table des matières



Introduction	2
Assurez-vous la confiance de vos clients et renforcez votre image de marque en devenant un champion du financement	2
Générez régulièrement de nouvelles opportunités d'affaires	3
Renouez avec vos clients existants	4
Réduisez vos coûts d'acquisition de la clientèle	4
Équipez-vous dès maintenant de la meilleure technologie	6



Introduction



Les entrepreneurs s'attendent à plus qu'auparavant de la part des conseillers de leurs institutions financières. Pour ces conseillers, il ne suffit plus de traiter une demande pour une nouvelle ligne de crédit, d'accorder des prêts et de répondre à diverses questions sur les opérations bancaires traditionnelles. **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 prospérer¹.**

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 Fundica. Cet outil puissant identifie les meilleures subventions, crédits d'impôt, prêts gouvernementaux et autres programmes de financement public en fonction du profil et des besoins spécifiques de chaque entreprise.

Ajouter un moteur de recherche de financement à votre site Web est extrêmement simple: aucune intégration informatique n'est requise. Vous pouvez aussi en faire une ressource pour vos conseillers financiers lorsqu'ils rencontrent des clients individuellement. Dans les deux cas, la solution Fundica permettra à votre institution financière de se renseigner automatiquement à propos de chaque client potentiel à la recherche de financement. Cette nouvelle approche de marketing et de développement commercial présente plusieurs avantages clés.

Assurez-vous la confiance de vos clients et renforcez votre image de marque 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

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.

champ de connaissances restreint. Grâce aux télé-conférences, 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 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, qui peut leur simplifier la vie en leur offrant des solutions viables à un large éventail de défis financiers: un champion du financement.**

Trouver du financement – et l'obtenir- reste l'un des grands défis financiers auxquels font face les petites entreprises, surtout lorsqu'elles en sont 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 et prospects.

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 sources de 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



Un 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 leur localisation, leur nombre d'employés et leur revenu annuel, ce qui aide le moteur de recherche à identifier les sources de financement public les plus pertinentes

pour eux. 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 ciblées 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.

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 par mois. 25% de ces visiteurs sont des entreprises, et de ceux-ci, 20% sont à la recherche d'opportunités de financement gouvernemental.

Supposons maintenant que la moitié des visiteurs à la recherche de financement public sont de nouveaux prospects, et non des clients existants. Si 30% de ces prospects choisissent d'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 1200 \$ 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 de nouveaux clients et de rétention de clients existants, on obtient un bénéfice global de 210 000 dollars par mois, soit plus de 2,5 millions de dollars par an, pour l'institution financière.

Visiteurs / mois		300,000
Entreprises / visiteurs totaux	25%	75,000
Entreprises à la recherche de subventions et crédits d'impôts/ entreprises	20%	15,000
Clients potentiels / (clients potentiels et clients existants)	50%	7,500
Nouvelles inscriptions au moteur de recherche de financement / mois	30.0%	2,250
Nouveaux clients / mois	5%	113
Valeur des nouveaux clients / mois	\$1,200	\$135,000.00 \$
Clients existants / (clients potentiels et clients existants)	50%	7,500
Valeur du contenu pertinent et dynamique pour les clients existants	\$10	75,000.00 \$

Valeur totale par mois	210,000 \$
Valeur totale par mois	2,520,000 \$

Il est important de souligner que la valeur à long terme d'une petite entreprise en tant que client bancaire peut approcher les 10 000 dollars², ce qui peut se traduire par un bénéfice potentiel 10 fois supérieur à 2,5 millions de dollars.

Ainsi, au lieu d'embaucher des professionnels en développement commercial additionnels, de payer pour plus de publicité ou de rédiger davantage d'articles pour votre blog - qui ne seront peut-être même pas lus par votre public cible - vous devriez envisager de fournir aux petites entreprises de votre communauté une façon d'accéder à des opportunités de financement directement sur votre site Web. Laissez ensuite à votre équipe des ventes le soin d'identifier les clients potentiels les plus prometteurs et de les contacter.

Équipez-vous dès maintenant de la meilleure technologie



Nous savons que de nombreuses organisations, qu'il s'agisse d'entreprises privées ou d'agences gouvernementales, ont tenté de créer leur propre portail 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 une solution viable et constamment la maintenir à jour. Bien entendu, ce type d'outil n'est utile que si les informations sur le financement, les logiciels utilisés et les dispositifs de sécurité sont soigneusement mis 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 serait beaucoup plus coûteuse que de recourir à notre plateforme déjà éprouvée. Non seulement en termes de coûts de démarrage et de maintenance - qui dépassent aisément plusieurs centaines de milliers de dollars - mais aussi en termes de 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 recherche

de financement et nous vous invitons à profiter de notre expérience.

Adoptez Fundica dès aujourd'hui



La plus grande coopérative de crédit d'Amérique du Nord ainsi que la cinquième plus grande banque au Canada utilisent déjà le moteur de recherche de financement primé de Fundica, et nous pensons que vous devriez en faire autant.

Le processus est simple:

1. Vous créez une page sur votre site web qui servira d'accueil pour le moteur de recherche de financement.
2. Nous développons un sous-domaine de l'outil de recherche de financement personnalisé avec votre logo et image de marque.
3. Vous connectez votre nouvelle page au sous-domaine et commencez immédiatement à recueillir des informations précieuses sur les entreprises qui s'inscrivent. Aucune intégration informatique n'est requise.

C'est aussi facile que cela!

En quelques semaines, vous pourriez régulièrement trouver de nouveaux prospects et renouer avec des clients existants, le tout pour une fraction du coût, du temps et du risque que représente une solution que vous auriez tenté de développer par vous-même. Laissez-nous donc faire le travail, et récoltez les louanges de vos prospects et clients tout en apprenant à mieux les connaître. Devenez un champion du financement pour les petites entreprises.

Demander une démonstration



Devenez un champion du financement avec Fundica!

info@fundica.com

1-855-386-3422