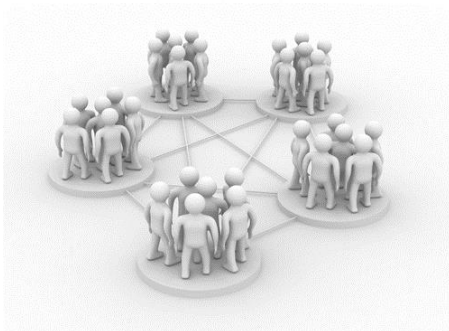
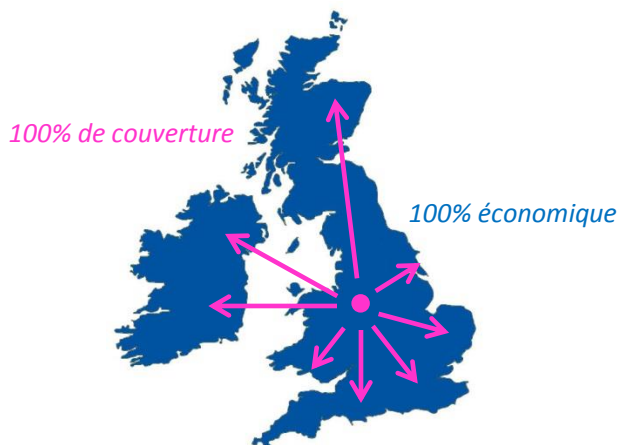


POSITIONNEMENT ORIGINAL

DJS Research cultive l'originalité avec un positionnement atypique sur le marché des études marketing :

ÉCONOMIQUE

- Basée dans le nord-ouest de l'Angleterre, à proximité immédiate de Manchester, DJS Research bénéficie de cette implantation décentralisée et parfaitement connectée, pour pratiquer des prix très compétitifs par rapport aux autres agences, notamment celles basées à Londres.



EXPÉRIMENTÉE

- L'alternative proposée par DJS Research attire les talents : en 5 ans, les équipes sont passées de 7 à 35 permanents, la plupart expérimentée dans la conduite d'études marketing, confirmant le dynamisme et l'attractivité de l'agence, et assurant le maintien des standards de qualité.

BILINGUE

- Au-delà de nos capacités à mener des études dans différentes langues à l'international, nous disposons d'une équipe française de responsables d'études et chargés de projets parfaitement bilingues.



NOS COORDONNÉES :

Contactez-nous au +44 1663 767 857 ou par email à atg@djsresearch.com.
Visitez nos sites etudesmarketingangleterre.fr et djsresearch.co.uk

UN PARTENAIRE EXPÉRIMENTÉ, ÉCONOMIQUE ET INTERNATIONAL POUR TOUS VOS BESOINS OPERATIONNELS EN ÉTUDES MARKETING

DJS RESEARCH : GESTION DE VOS ENQUÊTES TERRAINS AU ROYAUME-UNI

DJS Research Ltd fournit des services de gestion d'enquêtes terrains au Royaume-Uni et à l'international, en français et en anglais :

QUALITÉ

Procédures de contrôle rigoureuses (10%), enquêteurs formés à la qualité (IQCS), certifié ISO9001. Nous sommes également une entreprise partenaire de la Market Research Society et membres d'ESOMAR, AIMRI et AQR.

COÛT

Structure optimisée permettant d'offrir des services d'enquêtes terrains de qualité reconnue à un prix très compétitif.

INTERNATIONAL

Longue expérience soutenue par nos enquêteurs bilingues en français, allemand, espagnol, italien, polonais, et d'autres langues non européennes.

SERVICES OPÉRATIONNELS POUR VOS ÉTUDES QUALITATIVES ET QUANTITATIVES

- **Enquêtes toutes méthodologies** : entretiens en face-à-face, focus groups, tests produits, visites mystères, shoppers accompagnés, enquêtes sur le point de vente...
- **Formats multiples** : tablettes pour des résultats en temps réel, papier, vidéo, voix.
- **100% de couverture au Royaume-Uni** : mise à disposition d'une équipe de superviseurs gérant plus d'un millier d'enquêteurs. 170 recruteurs dédiés aux études en face-à-face. Enquêtes terrains internationales conduites au travers d'un réseau de partenaires certifiés.

UNE UNITÉ CATI DE 50 POSTES POUR LES ÉTUDES TÉLÉPHONIQUES

- **Capacité** : notre unité CATI de 50 postes réalise jusqu'à 10 000 questionnaires de dix minutes par semaine.
- **Expérience** : 25 enquêteurs spécialisés B2B disposant d'une expérience étendue dans l'approche et l'étude de publics difficiles à atteindre tels que les chefs d'entreprises, responsables RH, directeurs d'hôpitaux, responsables politiques, journalistes, jeunes mamans...

Exemple de tableau de bord CATI

Survey Overview	Client Name Removed	Submanagement	Progress	Start	End	Productivity per day
Client management	5000	2	100%	01/01/08	31/01/08	100%
Sample	5000	2	100%	01/01/08	31/01/08	100%
Interview complete	500	2	100%	01/01/08	31/01/08	100%
Refused	450	2	100%	01/01/08	31/01/08	100%
Survey start criteria	10	2	100%	01/01/08	31/01/08	100%
Start	10	2	100%	01/01/08	31/01/08	100%

SERVICES EFFICACES DE SAISIE DE DONNÉES, ENCODAGE ET PROGRAMMATION

- **Organisation** : 10 opérateurs permanents de données, chacun disposant entre 2 et 7 ans d'expérience dans l'encodage et la saisie de données.
- **Programmation** : 4 programmeurs, chacun disposant entre 2 et 6 ans d'expérience en création de scripts, analyse de tables, recodage et analyse de données.
- **Savoir-faire diversifié** entre méthodologies et approches. Par exemple :

Entretiens téléphoniques structurés sur CATI auprès d'une cible de responsables d'universités



Enquête en ligne auprès de clients professionnels d'un grand groupe international

Entretiens en face-à-face dans la rue avec les clients d'une marque de vêtements réputée

NOS COORDONNÉES :

Contactez-nous au +44 1663 767 857 ou par email à atg@djsresearch.com.
 Visitez nos sites etudesmarketingangleterre.fr et djsresearch.co.uk

- **Études Qualitatives & Quantitatives**
- **B2B & Consommateurs**
- **Couverture terrain complète au Royaume-Uni – Études dans plus de 70 pays**
- **Experts secteurs Public et Privé**

"DJS a pris notre brief initial, organisé et mené l'étude le plus efficacement possible. Je pense que c'est la relation la plus fluide et la plus professionnelle que j'aie eue avec une entreprise tierce en 20 ans de carrière en marketing et ventes. Tout simplement sans accroc !"

ThinkSmart

(Directeur Marketing Europe)

Unité CATI



Située au rez-de-chaussée de nos bureaux

Principaux clients



DES ÉTUDES ET UNE ORGANISATION SUR-MESURE POUR SATISFAIRE AU MIEUX LES BESOINS DE NOS CLIENTS

“ TÉMOIGNAGES



Experts en études marketing, nous savons combien la satisfaction client est la clé de la réussite. Pour chaque projet confié à DJS Research, l'équipe s'efforce à proposer les solutions les plus adaptées et les plus efficaces dans l'intérêt des clients. Certainement une bonne raison pour laquelle plus de 90% d'entre eux déclarent être "très satisfaits" de nos services !

Voici, entre autres, ce que nos clients disent de nous :

"Le projet d'étude réalisé par DJS Research pour le compte de **Imperial College Business School** nous a parfaitement aidé à décider de la viabilité du lancement d'un nouveau programme. Je les ai trouvés extrêmement souples compte tenu des délais très courts que nous leur imposions, et très réactifs à nos besoins. Ce fût un plaisir de travailler avec eux et je les recommanderai volontiers à quiconque aurait un projet d'études marketing".

Imperial College London



"Il est facile de travailler avec DJS Research. Ils ont compris ce que nous cherchions à atteindre. Le projet a été mis en place rapidement et les résultats remis dans les temps et les budgets"

NPOWER



"DJS Research a fait un excellent travail dans un délai très court à une des périodes les plus difficiles de l'année : Noël ! Lorsque nous leur avons demandé d'augmenter l'étendue de l'étude, ils ont accepté sans hésitation, alors même que je pensais que l'organisation allait être compliquée. Nous avons eu de bons résultats et avons été très satisfaits du rapport final. Je les utiliserai de nouveau à l'avenir, et ai déjà commencé à les recommander à des collègues et confrères"

Anglia Cancer Network



Anglia Cancer Network



"L'offre de services que nous a faite DJS Research était innovante et très compétitive en termes de prix. Ils ont travaillé dur pour tenir des délais impossibles. Les conclusions de l'étude sont allées au-delà de ce que nous espérions. Il est vraiment très agréable de travailler avec eux. Compétents, souples, compétitifs. Ils sont désormais sur notre liste de fournisseurs et nous savons qu'ils valent tout à fait les plus grandes agences".

Consumer Focus



NOS COORDONNÉES :

Contactez-nous au +44 1663 767 857 ou par email à atg@djsresearch.com.

Visitez nos sites etudesmarketingangleterre.fr et djsresearch.co.uk

CONTRÔLE QUALITÉ

DJS Research propose des services d'études marketing sur-mesure. Les contrôles qualité que nous menons de manière systématique garantissent à nos clients l'assurance que chaque aspect des projets qui nous sont confiés est géré conformément aux meilleures pratiques de notre métier.



ISO 9001:2008



- Les procédures qualité mises en place chez DJS Research sont certifiées ISO 9001:2008. Nous opérons un contrôle systématique de 10% des entretiens menés par nos enquêteurs, eux-mêmes formés aux critères de qualité IQCS.
- Nous sommes partenaires de la MRS (Market Research Society) - ce qui implique que l'ensemble de nos activités d'études marketing et d'enquêtes terrains sont conformes au code de conduite de la MRS et son niveau élevé de critères qualité.



- Nous sommes membres d'ESOMAR, AIMRI et AQR, et enregistrés auprès de la commission de protection informatique et libertés (ICO en Angleterre).
- Depuis 10 ans, plus de 90% de nos clients ont déclaré être "très satisfaits" de nos services – nous nous imposons une enquête satisfaction sur chacun de nos projets.



NOS COORDONNÉES :

1 ÉTUDE DE CAS UN



Secteur : Construction
Service(s) : Face-à-face, Étude qualitative
Approche(s) : Marque et Publicité, B2B

Le Projet

Saint-Gobain Glass a mandaté DJS Research pour mener une étude sur son produit, le Planitherm.

L'objectif principal de ce projet était de comprendre la perception du marché quant au produit, comment le positionner au mieux et mettre en valeur la proposition dans son ensemble.

Une des composantes de ce projet continu nécessitait la mise en place d'un test publicité.

L'Approche

Des concepts publicitaires ont été conçus et testés qualitativement auprès de répondants du nord et du sud de l'Angleterre.

19 entretiens approfondis ont été menés, 10 dans le sud et 9 dans le nord. Les entretiens duraient 20-25 minutes. Tous les répondants avaient récemment installé du double-vitrage ou envisageaient de le faire à court terme.

Les répondants ont discuté trois séries de publicités et ont été interrogés sur :

- La capacité de la publicité à attirer l'attention
- La clarté des messages des publicités
- Les qualités différenciatrices des publicités
- L'à-propos des publicités
- Les qualités motivantes des publicités

Les Résultats

DJS Research a présenté à Saint-Gobain Glass des conclusions et recommandations claires sur quelle publicité était la plus efficace, quelles images et quel langage utiliser.

NOS COORDONNÉES :

Contactez-nous au +44 1663 767 857 ou par email à atg@djsresearch.com.
Visitez nos sites etudesmarketingangleterre.fr et djsresearch.co.uk

2

ÉTUDE DE CAS DEUX

Secteurs : Logement Résidentiel – Services Publics et Énergie
Service(s) : Entretien Approfondis, Interprétation et Reporting, Conception Projet, Étude Qualitative, Enquêtes Téléphoniques
Approche(s) : Insight Client, B2B

Le Projet

npower souhaitait connaître les raisons influençant ses clients dans le choix de leur fournisseur et les éléments clés du service pendant la durée du contrat. npower souhaitait également évaluer la satisfaction de ses clients en logements sociaux concernant la gestion de leur compte, le traitement des réclamations et le niveau de service complet, ainsi que les pistes d'amélioration éventuelles. Il s'agissait de la deuxième vague d'une étude marketing multi vagues.

L'Approche

DJS Research a mené des entretiens téléphoniques semi-structurés avec des clients npower du logement social. Les entretiens duraient environ 30 minutes et étaient menés auprès de personnes responsables des relations quotidiennes avec npower aux profils variés, à savoir des associations de logement et des autorités locales... Au total, 17 entretiens ont été menés par DJS Research au cours de cette vague.

Les Résultats

DJS Research a su fournir à npower une explication détaillée des niveaux de satisfaction de ses clients. La satisfaction globale concernant npower a sensiblement augmenté entre les vagues 1 et 2, notamment concernant les niveaux de satisfaction sur le service client. Par ailleurs, npower a été mieux noté que son concurrent principal dans cette vague d'étude, notamment concernant la politesse de ses ingénieurs. La satisfaction concernant la gestion de compte, la satisfaction locataires et le rapport qualité prix s'est également améliorée entre les vagues 1 et 2.

La distinction entre les deux vagues démontre la valeur ajoutée apportée par l'étude marketing quant à l'amélioration du service client. Grâce à l'identification des zones de faiblesse, npower a réussi à améliorer la satisfaction de ses clients quant aux services proposés.

NOS COORDONNÉES :

Contactez-nous au +44 1663 767 857 ou par email à atg@djsresearch.com.
Visitez nos sites etudesmarketingangleterre.fr et djsresearch.co.uk