



使用我们的数据库进行直接营销的条件。

总体概念

可联系记录是其标识字段（姓名）与联系人字段匹配的记录。

因此，不可联系记录是其标识字段（姓名）与联系人字段不匹配的记录。

地位

出站远程操作 (TLO)

可联系记录是其标识字段（姓名）与联系人字段匹配的记录。要识别记录是不可联系的，客户必须发布管理报告，其中包含所交付的每条记录各自的可联系状态，要识别的状态是：

联系记录：

- 回答并接受要约
- 回答并不接受要约
- 录音机
- 你正在度假
- 预定
- 已向第三方留言
- 不在这里，没有找到
- 待会儿再聊
- 你正在旅行
- 没有答案
- 忙碌的

联系记录：

- 错号码
- 不住在那里
- 在那里不起作用
- 死者
- 搬家了
- 传真
- 暂时断线直邮

可联系记录是其标识字段（姓名）与联系人字段匹配的记录。要识别记录是不可联系的，客户必须发布管理报告，其中包含所交付的每条记录各自的可联系状态，要识别的状态是：

联系记录：

- 作品已交付并已确认收货
- 未确认收货而交付的作品
- 由于找不到收件人而导致零件未交付（如果该人确实在该地点居住或工作，但当时不在场）

联系记录：

- 由于地址错误而未投递，原因如下：
- 该人不住在那里
- 人动了
- 地址不存在电子邮

件营销

可联系记录是其标识字段（姓名）与联系人字段匹配的记录。要识别记录不可联系，客户必须发布管理报告，其中包含所交付的每条记录各自的可联系状态，要识别的状态是：

联系记录：

消息已发送：消息已发送。消息打

开：消息打开。

硬取消订阅：来自电子邮件收件人的信息，表明他们已被禁止通过此渠道接收未来的联系人。

软取消订阅：接收者收到的消息，请求将其从数据库中删除。

邮箱已满：由于收件箱已满，电子邮件发送统计失败。联系记

录：

硬退回：失败发货的统计报告：

- 掌握不好
- 坏邮箱
- 非活动邮箱
- 未知的传送错误
- 此服务仅适用于从我们的服务器发送的信息。（不是私人签约服务器。）

短信

可联系记录是其标识字段（姓名）与联系人字段匹配的记录。要识别记录不可联系，客户必须发布管理报告，其中包含所交付的每条记录各自的可联系状态，要识别的状态是：

联系记录：

- 运输有效进行
- 提交的内容未回复是否有效 可联系记录：
- 发送失败：
- 不存在的电话
- 收件人错误

联系性保证

专业咨询 VD SA 有两 (2) 种方式来传送不可联系记录，它们是：

- 数据替换：专业人员咨询 VD SA 免费提供一个数据库，用于报告为不可联系的数量相同的记录

从而保证数据库中 100% 的可联系性。

- 贷项票据：专业咨询 VD SA 针对不可联系记录的数量签发贷项票据，保证至少 50% 的可联系性

数据库，已提供。

如果您希望我们联系拥有远程操作发展技术结构的战略盟友之一，请告知我们，我们将与您联系。

笔记： (*)

1) 值得注意的是，专业咨询 VD SA 自当事人交付管理报告起最多有 60 个工作日。

2) 如果在该地段上进行了 4 次远程操作清扫，并与其操作报告一起有效地展示，则“无法联系”、“无人应答”和“忙碌”状态将被视为不可联系。

但是，这适用于所有已发行的手机，而不是特定的订单项。

换句话说，必须遍历完整的电话才能将其分类为不可联系的。

每条记录的可联系性是根据联系人来衡量的，也就是说，如果通过电子邮件进行联系，则该记录被归类为可联系。同样，在电话的情况下，如果可以通过电子邮件或其中一部电话进行联系，则该记录被视为可联系。 (*)

3) VD SA 专业人士咨询；如果“客户”不满足必要的文件要求，则保留不提供服务的权利。

4.) 付款后，仅交付数据库。通过获得我们行政区域的资金释放证明。

5.) 付款认证后，交付最多需要 48 小时（工作日），具体取决于数据的复杂性（分段、地理位置、标准化）。

6.) 所有分段和分类数据（数据库）的交付都有分段或分类的保证，只要 VD SA 专业咨询公司在分类或分段时出现错误，但是这有一段时间，将作为错误返回。我们在细分或社会分类中的作用，一旦您发送以进行更换或重新分类或再次进行细分，客户将最多有 7 个工作日返回和/或进行审查或重新分类，但始终符合初始要求，而不是新的，保修将在同一日期提供。

而高达50%的联系性，也就是说，如果联系性下降到40%以下，就会被平衡它的记录数所取代。

它可以在其他国家、州、直辖市、公社或城市，但与最初的请求具有相同的特征。

7.) 当提供的任何号码或电子邮件是找到其正确持有者（即请求或交付的个人或公司）的方法时，记录是可联系的。

- 如果其中之一正确，则该记录是可联系的，因此是正确的。可联系

记录：

- 错号码
- 不住在那里
- 在那里不起作用
- 死者

- 搬家了
- 传真
- 暂时断线
- 错误的电子邮件。
- 电子邮件无效。
- 该域（电子邮件）不存在。
- 了解如果没有这些通信方式，则记录不可联系已回复或回复错误，被定义为不属于公司或消费者（自然人）。
- 应当注意的是，专业咨询 VD SA 保留随机测试返回的无法联系记录的权利，以确定索赔的真实性，如果验证 20 条随机记录是可联系的，则将继续使索赔无效。
- 如果经证实的记录给出的结果与客户在索赔中表达的结果相同，则情况并非如此，该结果将被视为有效，并且将处理新的分段，以便在同一国家或另一个国家/地区交付所需的内容，但使用相同的内容分割。

咨询或调查人：

- 该服务专供人力资源领域的公司或想要验证员工和工人信息的公司使用。
- 需要调查其客户、股东或合作伙伴是谁的公司。
- 它受双方保密条件的约束。

费用将根据所需的两种类型的信息而有所不同。

- 基本信息。
- 深层信息。

基本信息：仅包含存在验证信息和电话、地址等基本数据

深度信息：除上述考虑的内容外，引入其他可能包含决策或法律行动相关信息的研究要素，通过信息技术的使用，获取诉讼等确定性信息、背景信息或其他。法律诉讼或暂停服务或合同诉讼的相关要素。

花费：

- 1 至 50 条基本记录，50 美元。
- 1 至 50 条深度记录，无报告 100 美元，每份单独报告 15 美元，附加到数据文件中。

有关我们数据库的问题。

关于数据库我应该了解什么？

数据库的主要特征如下：存储的数据具有物理和逻辑独立性。它们保证数据的完整性。它们是有助于将冗余减少到最低限度的存储系统。

当今最常用的数据库是什么？

Oracle、DB2 或 SQL Server 是当今最常用的数据库之一。Oracle、IBM DB2 和 SQL Server 甚至 Microsoft Access 等关系数据库类型构成了当今大多数组织的数据存储和管理的支柱。

有哪些类型的数据库？

- 动态数据库。它们是可以更新甚至修改数据的地方。 ...
- 静态数据库。 ...
- 分层数据库。 ...
- 网络数据库。 ...
- 关系数据库。 ...
- 演绎数据库。 ...
- 多维数据库。数据库包含

什么？

- 数据库是收集和组织信息的工具。数据库可以存储有关人员、产品、订单或其他事物的信息。许多数据库最初是电子表格或文字处理程序中的列表。

数据库在我们的生活中有多重要？

- 数据库有什么用？组织大量数据以提取相关信息。获取习惯信息：亚马逊等公司使用其客户数据库来为新购买提出建议。

今天的数据库是什么？

- 数据库（来自英语：database）不仅负责存储数据，还负责将它们连接到一个逻辑单元中。

数据库的未来是什么？

- 从2022年开始的未来几年，75%的数据库将部署或迁移到云平台，只有5%将部署在本地。
- 这些是Gartner得出的一些结论，这些结论表明SaaS模式呈上升趋势。

数据库什么时候很大？

- 虽然术语“超大型数据库”（Very big Database, VLDB）似乎没有官方或标准定义，但有时用于描述占用TB级磁存储并包含数十亿表行的数据库。

最好的数据库是什么？

其中有以下五个，也许是最流行和最常用的。

- MySQL。毫无疑问，MySQL是最广泛使用的开源数据库多年来，这是许多开发人员选择数据库时的默认选项。...
- 玛丽亚数据库。...
- PostgreSQL。...
- 雷迪斯。...
- SQL。

我们的数据库是如何按国家组成的？

- 我们将数据库按国家/地区分为自然人和法人表格，了解自然人是通过购买模式、生活方式、教育、职业、年龄、实际地址、电子邮件地址、固定电话和/或手机识别的消费者。以及其他允许为要求更高的客户进行新的细分或地理配准的领域。
- 我们还按国家/地区将法人实体划分为法人实体，了解法人实体是服务或产品的提供商，对于那些已经识别出上述模式的消费者，以及更多对于某些特定或更深层次的细分，对于全球范围内的这一细分市场或表格。

我们的数据库包含哪些信息？

- 我们的表格是标准化的、地理参考的和分段的，具有按国家/地区划分的标识符，也就是说，在选举名册公开且任何互联网用户都可以访问的国家/地区，此信息被使用和交叉以关联地址、电话号码、电子邮件或其他信息这些交叉记录的使用和标准化的重要领域，以便留下独特且丰富的记录，提供有关每个人或公司的完整信息，并可用于向您发送有关他可能感兴趣或更好但受益的产品或服务的信息他。
- 为此，我们尽可能地遵守我们专门向法人实体运营或分发信息的每个国家/地区的人身保护数据，因为此服务不向任何国家/地区的任何自然人提供和提供，它只是通过我们作为信息提供者服务的每家公司的经过验证的身份，以便能够在法律框架内以决定性的方式为每个国家/地区提供我们的服务，使我们能够识别信息并以此方式能够遵守信息被视为机密，发布后可用于我们的主要且唯一的目标，即能够提供每个潜在消费者的直接、最新和简洁的信息，无论是 B2B、B2C、B2B2C、B2G、B2I、B2E、C2C、C2B (*)

数据库有保证吗？

- 我们根据每个客户的具体情况提供保证，如本节 (*) 所示，但保证涵盖您购买的 50%，也就是说，如果您的联系方式导致了用作联系方式的强制性全部内容每条记录的参考数为 50，在某些情况下高达 60% 的保证或替换记录，这些记录在本文档中的明确联系性方面已被证明为负面结果。

笔记：-

(***B2B**：企业对企业。公司之间的业务。

B2C：企业对消费者。以消费者为客户的企业。

B2B2C：企业对企业对消费者。将其他公司的产品整合到自己的公司中的公司。**B2G**：企业对政府。其活动重点关注政府客户的公司。

B2I：企业对投资者。为投资者提供服务的企业。

B2E：企业对员工。试图向现有和潜在员工证明所晋升的公司是最好的工作环境的策略。

C2C：消费者对消费者。消费者之间的关系，促进个人之间的交易。

C2B：消费者对企业。个人，作为消费者，为公司创造价值。因此，用户向公司提供服务。