

Paris, le 6 juillet 2021

Contacts Presse

Mots-clés : INTELLIGENCE ARTIFICIELLE / MARKETING / PROSPECTION / B2C
ACTION COMMERCIALE / CIBLAGE / SEGMENTATION

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Laurence DELVAL
laurence@agence-C3M.com

IA 4 ACTION, une nouvelle approche de l'efficacité de l'action commerciale BtoC

IA 4 ACTION convertit les directions marketing à la nouvelle Customer Intelligence

IA 4 ACTION est une nouvelle solution de segmentation des fichiers cibles et de prévision commerciale, à base d'Intelligence Artificielle. Le principe ? IA 4 ACTION calcule avant chaque campagne, l'attractivité qu'une offre exerce sur chaque individu ciblé. Les attractions (et répulsions) calculées permettent d'établir des prévisions, en volume et en valeur, au global et par tranches d'intensité. Ces prévisions se révèlent systématiquement très proches des réalisations.

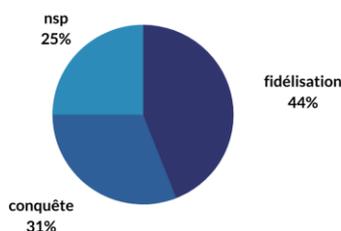
L'IA au service de la connaissance clients/prospects, un moyen désormais accessible

CBC DEVELOPPEMENT, l'éditeur de IA 4 ACTION, a mené une enquête auprès de 1 200 professionnels du marketing, en avril 2021, à propos de leurs intentions d'actions commerciales.

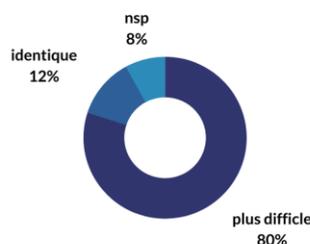
Il en ressort, entre autres, qu'en BtoC :

- 75 % veulent accélérer le nombre et le rythme des actions commerciales,
- 80% pensent que la conduite de la prospection en 2021 sera « plus difficile, voire problématique »,
- alors que la qualité des données de sa propre base est sévèrement notée (3/10 en moyenne),
- alors que 50 % d'entre eux mettent en exergue la « difficulté à cibler les meilleurs prospects »,
- alors que le RGPD semble les avoir rendus frileux et hésitants, car les ciblage ont grandement perdu de leur acuité et de leur efficacité.

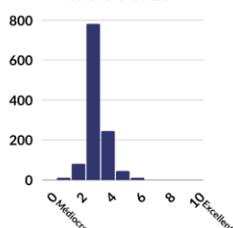
Orientation de l'activité commerciale en 2021



Climat de la prospection en 2021



La note que j'attribue à ma base de données, entre 0 et 10



Le ciblage des prospects



« Cela nous conforte définitivement d'avoir entrepris nos travaux pour concevoir et éditer **IA 4 ACTION**, notre nouvelle solution de Customer Intelligence, qui permet de mieux cibler et prévoir les actions commerciales en BtoC », affirme Claude Biton, Président de CBC DEVELOPPEMENT, l'éditeur de IA 4 ACTION. « En effet, nous avons misé sur :

- une segmentation innovante permettant de repérer les prospects ressemblant avec plus ou moins d'intensité aux meilleurs clients,
- une prédiction particulièrement précise et fiable, non seulement au global mais, aussi, pour chaque segment mis en évidence,
- l'anonymisation qui facilite grandement la sélection et les échanges de données. »

4 étapes au service de la performance commerciale

IA 4 ACTION propose un processus progressif et méthodique d'adoption de sa solution :

- étude préalable de faisabilité,
- création de la base d'apprentissage,
- élaboration des règles prédictives, tests & contrôles,
- puis mise en production pour obtenir des prévisions globales et pour chaque segment mis en évidence.

Il suffit de posséder un **historique sur une action commerciale** (accords, refus, résultats et montants) concernant une offre donnée, et IA 4 ACTION, avec son **serveur de Machine Learning**, calcule les **règles prédictives** qui pourront être appliquées à d'autres fichiers pour la même action commerciale.

Claude Biton explique : « **IA 4 ACTION** démontre la pertinence de l'utilisation de l'IA et permet aux entreprises de découvrir de nouveaux leviers de performance. Nos premiers clients, dans le domaine du recouvrement et du caritatif, ont constaté un réel Retour sur Investissement qui les a complètement convaincus ! »

IA 4 ACTION, avec son moteur d'Intelligence Artificielle, sait améliorer notablement la connaissance clients / prospects en BtoC

En effet, IA 4 ACTION répond de manière simple et opérationnelle aux questions clés :

- qui va réagir plus favorablement à mon offre ?
- qui dois-je contacter prioritairement ?
- quels résultats puis-je espérer ? tant en volume qu'en valeur ?
- auprès de qui aurai-je le moins de succès ?
- qui sera réfractaire à mon offre ?
- quels sont les meilleurs fichiers à acquérir ? les meilleurs prospects ?
- comment évaluer le potentiel de ces fichiers, et les sélectionner ?

L'approche budgétaire se veut résolument accessible

- A partir de 5 000 € pour la mise au point des règles prédictives dédiées à une offre analysée,
- A partir de 150 € le mille traité (dégressif) pour la sélection et le traitement d'un fichier cible.

A propos de IA 4 ACTION

IA 4 ACTION est le fruit d'investissements R&D de CBC DEVELOPPEMENT. La solution IA 4 ACTION bénéficie du savoir-faire et des moyens technologiques d'un éditeur reconnu, expert de la Data Quality et de la Data Intelligence.

Pour en savoir plus : <https://ia4action.fr>