




Connaissez vos clients. Anticipez leurs envies.

L'Intelligence Artificielle pour transformer l'expérience client





" Le seul patron c'est le client. Il peut
licencier tout le monde, du directeur à
l'employé en faisant une chose simple :
aller dépenser son argent ailleurs "

- Sam Walton -

UN MARCHÉ DYNAMIQUE

21 MILLIARDS €
INVESTIS EN 2017
DANS LE VOYAGE EN EUROPE



+ 100 MILLIONS DE
VISITEURS EN 2020

Sources Ministère du Tourisme, STR Global, Deloitte

VICTOR  CHARLES

UNE CONCURRENCE ACCRUE DANS LE VOYAGE, DE NOUVEAUX COMPÉTITEURS DIGITAUX....



..... UN ENJEU : OFFRIR UNE EXPÉRIENCE UNIQUE

A man and a woman in business attire are shown in a professional setting. The man, on the left, is handing a small white card with a logo to the woman, who is smiling and looking at the card. The background is slightly blurred, showing framed pictures on a wall. The entire image has a blue tint.

PAS D'EXPÉRIENCE UNIQUE
SANS CONNAISSANCE CLIENT

LA CONNAISSANCE CLIENT PASSE PAR L'ANALYSE DE L'EMPREINTE DIGITALE

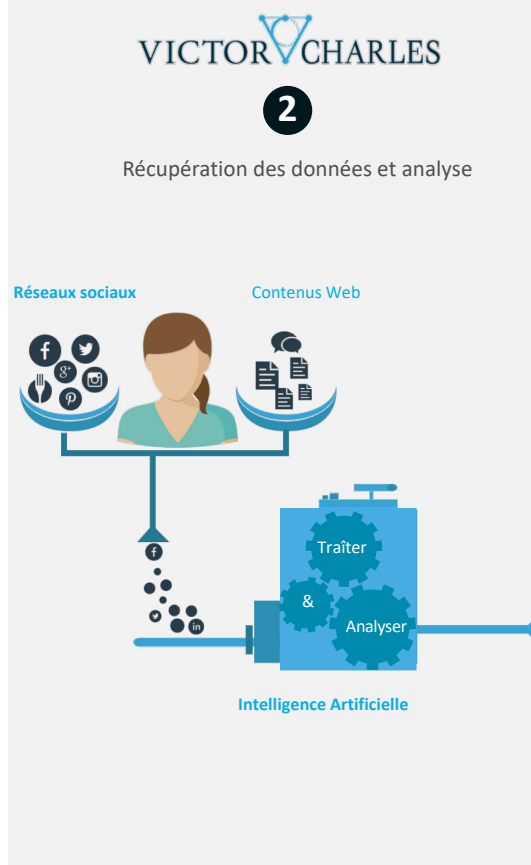
1

Recherche de toutes les informations
publiques sur Internet



2

Récupération des données et analyse



3

Connaissance client & actionnabilité

VICTOR CHARLES
Clientèle à fort potentiel

LOUISE F
Modèle & Styliste chez FORD MODELS
Région de Paris, France

Burger Végétarien Fan de Chanel Lectrice De Vogue

Préparer un Burger spécialement conçu pour elle
Mettre un magazine de mode en chambre

f in @ t 98'300

AVANT

Le dispatch pré-qualifie les demandes de devis sur le web pour identifier les meilleurs potentiels et les attribuer au bon conseiller

Contexte

- Le dispatch n'a que nom/prénom/adresse pour qualifier le potentiel des prospects en moins de 1 min
- Plusieurs centaines de demandes doivent être traités par heure

Problèmes

- ✓ Incapacité à identifier les meilleures opportunités à prioriser
- ✓ Les conseillers perdent du temps avec des leads sans potentiel
- ✓ Perte quotidienne de chiffre d'affaires

AVEC V&C

Dès réception de demandes de devis sur le web, Victor & Charles analyse en temps réel le potentiel économique du client.

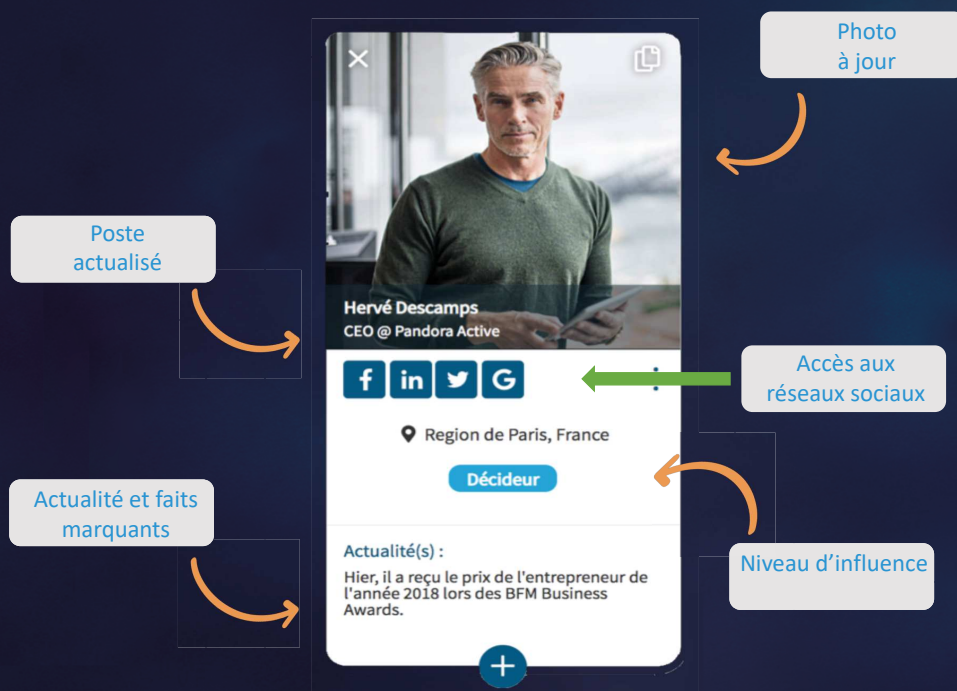
Solution

- Le dispatch reçoit la liste des prospects classés selon le potentiel économique
- Les conseillers ont un profil client enrichi pour personnaliser l'engagement

Résultats

- ✓ Gain de temps considérable pour détecter les meilleurs potentiels
- ✓ Les conseillers se focalisent uniquement sur les meilleures opportunités
- ✓ Augmentation du taux de transformation et des ventes additionnelles

Identifiez qui est mon client.
Personnalisez l'engagement.



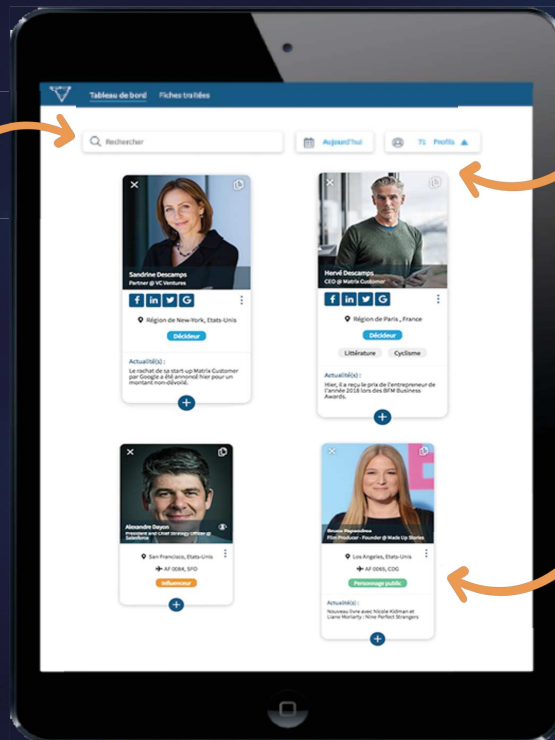
Une prise en main rapide.

Recherche
par nom

Tri par niveau
d'influence

Filtre par
numéro de vol

Disponible sur:





www.victor-charles.com

Victoire Morand

Customer Success Manager
v.morand@victor-charles.com
06.82.96.81.14