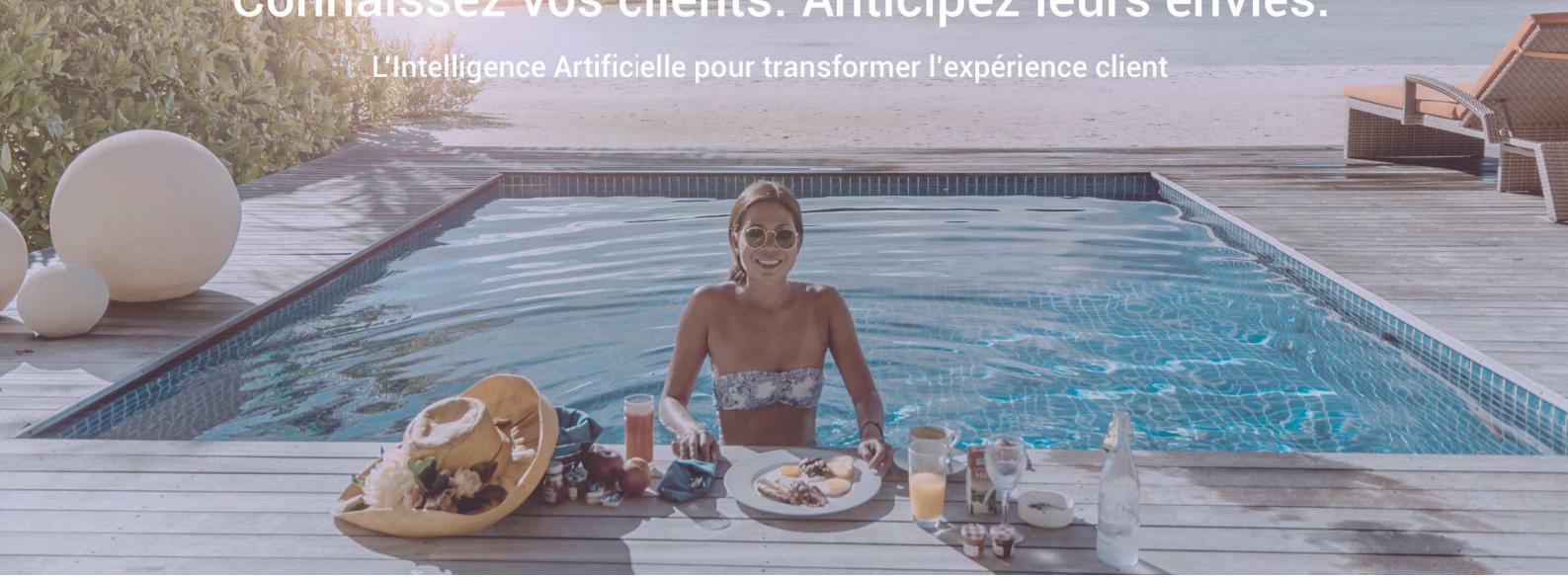




Connaissez vos clients. Anticipez leurs envies.

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 -**

**21 MILLIARDS €  
INVESTIS EN 2017  
DANS LE VOYAGE EN EUROPE**

UN MARCHÉ DYNAMIQUE



+ 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

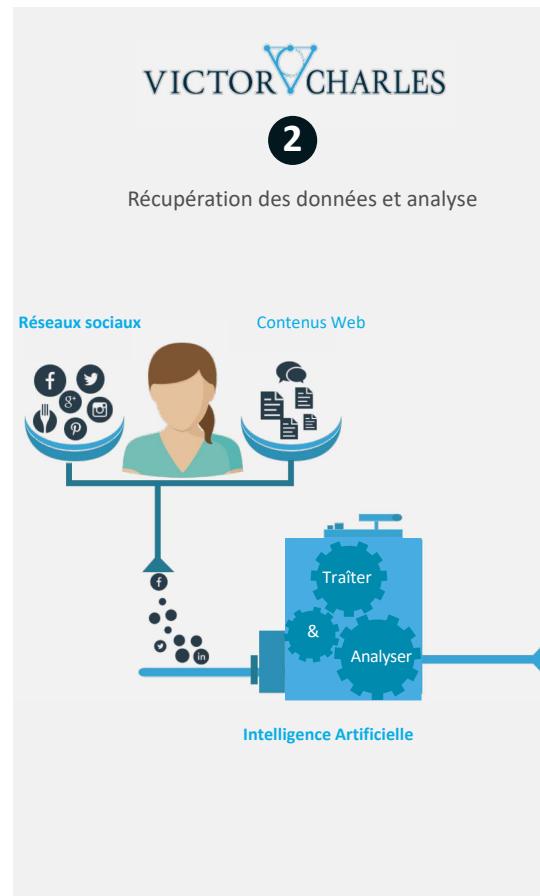


PAS D'EXPÉRIENCE UNIQUE  
SANS CONNAISSANCE CLIENT

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

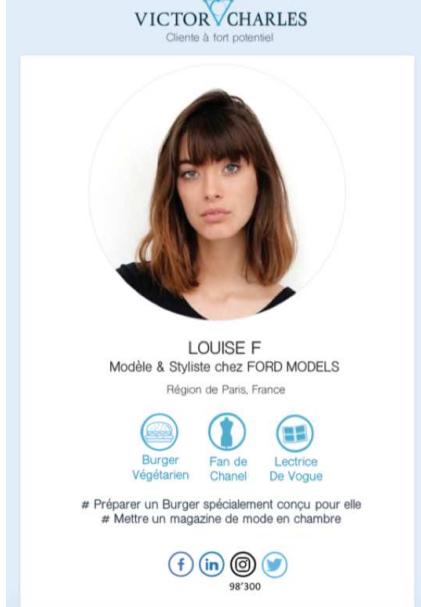
**Google** | Louise Follain 

1  
Recherche de toutes les informations publiques sur Internet



2  
Récupération des données et analyse

3  
Connaissance client & actionnabilité



The screenshot shows a customer profile for "LOUISE F". The profile includes a circular portrait of Louise F., her name, title ("Modèle & Styliste chez FORD MODELS"), location ("Région de Paris, France"), and three interests: "Burger Végétarien", "Fan de Chanel", and "Lectrice De Vogue". It also lists two hashtags: "# Préparer un Burger spécialement conçu pour elle" and "# Mettre un magazine de mode en chambre". At the bottom, there are social media icons for Facebook, LinkedIn, Twitter, and Instagram, along with the text "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

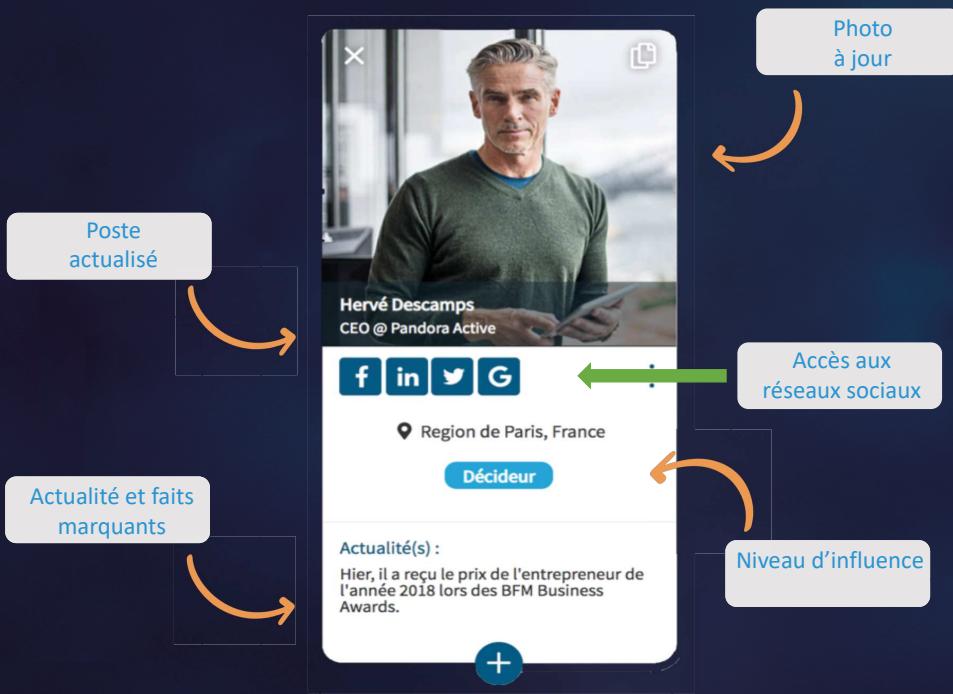
- Le dispatch reçoit la liste des prospects classés selon le potentiel économique
- Les conseillers ont un profil client enrichi pour personnaliser l'engagement

### 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

VICTOR  CHARLES

Identifiez qui est mon client.  
Personnalisez l'engagement.



VICTOR V CHARLES

Une prise en main rapide.

Disponible sur:

The image shows a smartphone displaying the VICTORCHARLES mobile application. The screen shows a dashboard with four user profiles. Each profile card includes a photo, name, title, location, and a brief activity update. The top right corner of the screen has a blue bar with the text "Tableau de bord" and "Fiches traitées". Below this are search and filter icons. A blue arrow points from a callout box labeled "Recherche par nom" to the search bar. Another blue arrow points from a callout box labeled "Tri par niveau d'influence" to the sorting icon. A third blue arrow points from a callout box labeled "Filtre par numéro de vol" to the filter icon. At the bottom left, there is a section titled "Disponible sur:" with icons for a computer monitor, a smartphone, and a tablet. The background of the entire image is dark blue.

Recherche par nom

Tri par niveau d'influence

Filtre par numéro de vol

VICTORCHARLES



---

[www.victor-charles.com](http://www.victor-charles.com)

---

**Victoire Morand**  
Customer Success Manager  
[v.morand@victor-charles.com](mailto:v.morand@victor-charles.com)  
06.82.96.81.14