

Tout d'abord, permettez-nous de remercier ici les Entreprises de nos métiers
qui nous ont fait confiance pendant de longues périodes
et avec lesquelles nous avons travaillé sur des missions souvent stratégiques,
particulièrement innovantes et toujours passionnantes,
au cours de ces 30 dernières années

Conforama



Et, le Groupe Dumeste, Gorenje, ...

HC Groupe Préséance

L'Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients

Merci.

Internet, dont votre site premier apporteur de trafic en Magasin.
Vos flux sont et resteront très importants, y compris sur un marché en tension,

**Par l'Intelligence Artificielle apprenante,
un bond en avant
dans la cooptation des Clients**

Nous vous proposons "l'outil" pour exploiter
une partie de votre potentiel jusqu'ici "inexploitable".

An impressionist painting of a forest path. The scene is dominated by vibrant blue and green brushstrokes, suggesting foliage and trees. A path leads from the foreground into the distance, where a small figure can be seen. The sky is a soft, hazy mix of pink, orange, and white, creating a dreamlike atmosphere. The overall style is characteristic of the Impressionist movement, with visible, energetic brushwork and a focus on light and color.

Préalable

Les acheteurs

Moins de 4 % des ‘Visiteurs uniques’ de votre site internet ont acheté dans vos Magasins.

Votre pourcentage ... Exemple :

Nbre cuisines vendues après visite site (nbre total * 80%) = (%)
Sur nbre “Visiteurs uniques”

Les non-acheteurs

Après correctifs et déductions des +/- **96 %** restant,
de tout ce qui n'est pas à prendre en compte.
il vous reste un **potentiel natif** que vous n'avez pas pu **exploiter jusqu'à ce jour**.

Approchons-le par tranche de 500 000 "Visiteurs uniques" / an ,
(moins 4% (les Acheteurs) = ils sont +/- 480 000 "V.U."),
on peut estimer ce potentiel à +/- 20 % *,
soit +/- 96 000 "Visiteurs inexploités".

Ils sont vos "Visiteurs perdus",
des dizaines de milliers par an, souvent des centaines.

* % variable suivant les Enseignes

L'impossibilité d'exploiter ce potentiel

Le Visiteur sur votre site,
pour lui il est déjà dans votre Magasin au milieu de vos expositions.
Ne lui parleriez vous pas si il était dans votre Magasin ?

Mais impossible techniquement de "communiquer en direct interactif / temps réel",
avec aucun d'entre eux pendant leurs visites pour les conseiller,
les guider, les orienter, les influencer et prendre un rendez-vous en Magasin.

Si vous aviez eu cette possibilité, ces "Visiteurs perdus",
pour partie, seraient mécaniquement devenus vos "Clients potentiels".

SRE.oxy

Sales Recommendation Engine

- Optimiseur de tous vos flux internet
 - Créateur de Clients,
il transforme vos
« Visiteurs perdus » en « Clients potentiels »

**Aucune modification du process Vendeur.
Aucun développement informatique,
intégré dans votre logiciel métier, SRE-OXY livré clé en main.**

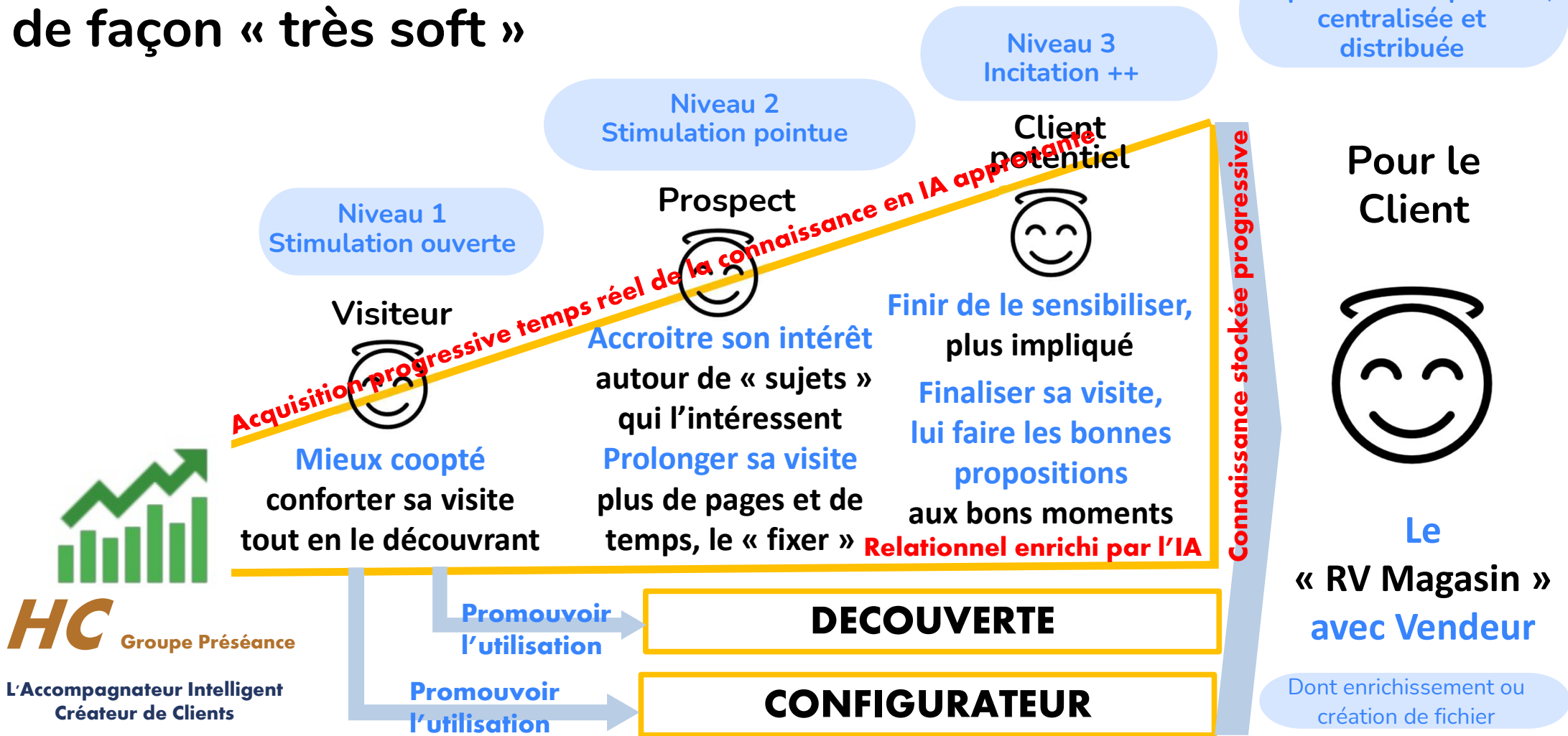
HC Groupe Préséa

L'Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients

SRE-OXY utilise les possibilités cognitives et la puissance de :

- > l'intelligence artificielle progressive et apprenante GPT de Open AI.
- Pour notre plateforme, nous lui avons donné le nom :
 - > d'Accompagnateur Intelligent
- Son rôle, une relation en direct / temps réel pendant le parcours Client :
 - > très soft, non intrusive, compétente et conviviale »
avec le « Visiteur > Prospect > Client »
- Nous utilisons la Business Intelligence pour :
 - > l'analyse, l'amélioration des performances, la participation au calcul du ROI

Parcours « Client » : l'Accompagnateur Intelligent conseille et incite de façon « très soft »



SRE-OXY – l'Accompagnateur Intelligent

L'accompagnateur Intelligent

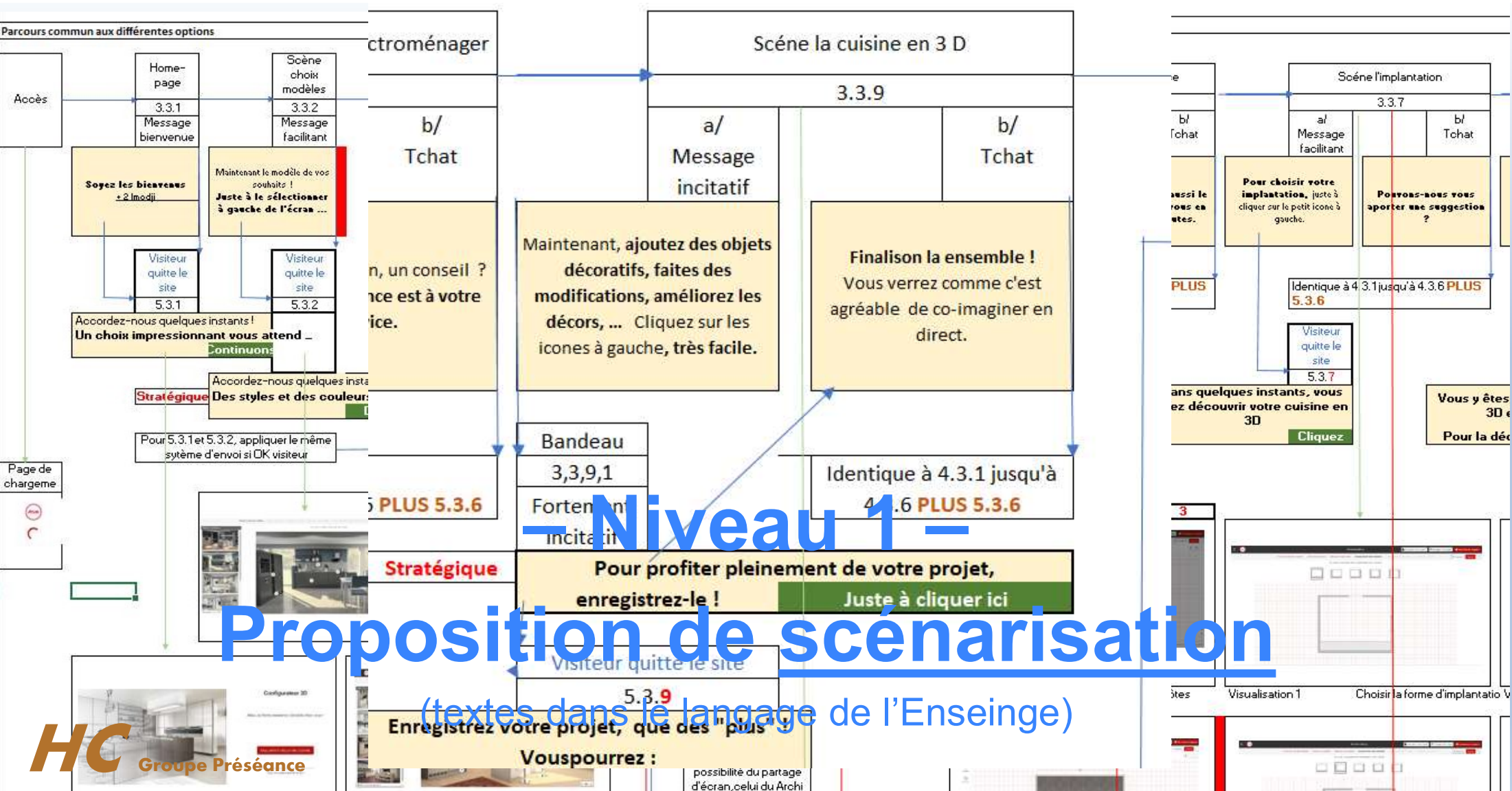
Depuis le début du parcours Client

Action niveau 1 Stimulation “intérêt-temps”

A/ Des messages pré-programmés délivrés suivant la durée de consultation des pages.

B/ En même temps, commencer à connaître chaque “Visiteur ex-perdu” individuellement, ses points d'intérêt, ...





- Niveau 1 -

Proposition de scénarisation

(textes dans le langage de l'Enseigne)



L'Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients

Niveau 2 - Stimulation « intérêt-temps »

Chaque message dans le langage de l'Enseigne

Un exemple :

Le Visiteur regarde vos modèles.

Nous connaissons son temps d'intérêt :

Nous allons attiser sa curiosité, le conforter dans la capacité d'offres/choix de l'Enseigne

Nous le gardons plus longtemps.

C'est accroître son envie de continuer sa visite.



HC Groupe Préséance

L'Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients

Géré
automatiquement



Offre sur un pop-up, une page partielle, une pleine page,
sur un lien vers le détail de l'offre, sur un RV ...

Niveau 2 - Stimulation « intérêt-temps »

Chaque message dans le langage de l'Enseigne

Un exemple :

Le Visiteur lui-aussi est en visite dans les modèles.

Nous connaissons son temps d'intérêt :

Il s'attarde sur les cuisines blanches.

Nous le gardons plus longtemps.

C'est accroître son envie de continuer sa visite.



HC Groupe Préséance

L'Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients

Géré
automatiquement



Offre sur un pop-up, une page partielle, une pleine page,
sur un lien vers le détail de l'offre, sur un RV ...

Niveau 1 b - Stimulation « vers l'action »

Chaque message dans le langage de l'Enseigne

CONFIDENTIEL

Aux bons moments sur le site, nous l'incitons à "construire sa cuisine" : [configurateur](#)

Nos messages encouragent chaque Prospect à s'engager davantage ...

Le prospect a passé du temps sur votre offre, il a regardé également des détails.

C'est le moment de lui délivrer le ou les messages pour l'inviter à construire son projet



CONFIDENTIEL

Dans la mesure où ils n'a pas répondu à notre offre de construire sa cuisine dans le configurateur

Nos messages encouragent chaque Prospect à satisfaire sa curiosité, son envie de voir

Des incitations pour qu'il nous dise "comment il voit sa cuisine" : [parcours découverte](#)



Image floutée
L'Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients

Géré automatiquement

NOTA: Les touches sont en fait...

Géré automatiquement



Offre sur un pop-up, une page partielle, une pleine page, sur un lien vers le détail de l'offre, sur un RV ...

SRE-OXY – l'Accompagnateur Intelligent

Action niveau 2 Stimulation “pointue”

A/ Par une approche pointue sur un sujet d'intérêt propre à chaque “Visiteur > Prospect (url signifiante)”,
le faire naviguer plus longtemps et plus qualitativement.

Le fortifier et monter son niveau de “décision” d'achat.
Le “fixer” sur le site.

B/ Continuer à découvrir les attentes de “chacun”
pour continuer à mieux y répondre par des propositions
de plus en plus adaptées à ses attentes.



Niveau 2 - Stimulation « pointue »

Chaque message dans le langage de l'Enseigne

Un exemple :

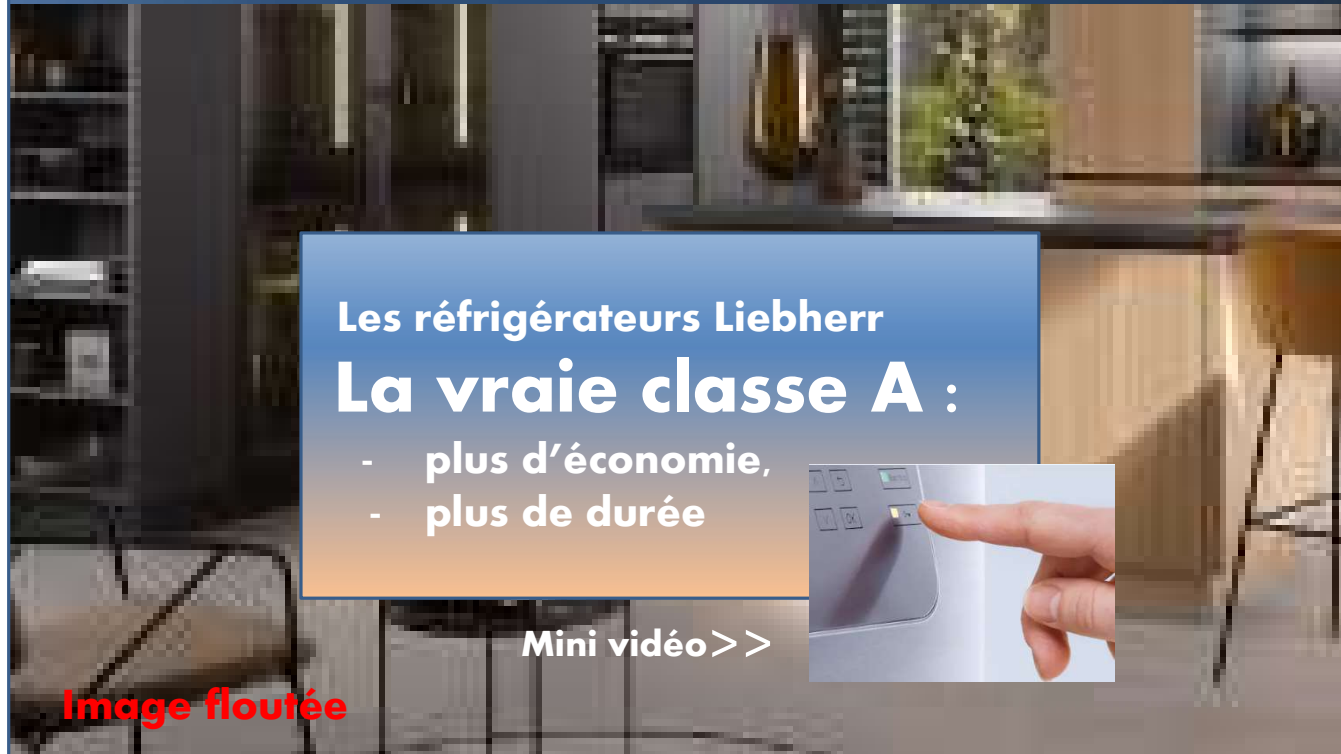
Le " Visiteur " s'attarde sur les réfrigérateurs Liebherr, plusieurs modèles vus.

Nous le savons :

Nous le confortons dans son choix
"C'est vraiment le bon produit ..."

C'est le garder plus longtemps.

C'est accroître son intérêt.



HC Groupe Préséance

L'Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients

Géré
automatiquement



Offre sur un pop-up, une page partielle, une pleine page,
sur un lien vers le détail de l'offre, sur un RV ...

Niveau 2 - Stimulation « pointue »

Chaque message dans le langage de l'Enseigne

Un exemple :

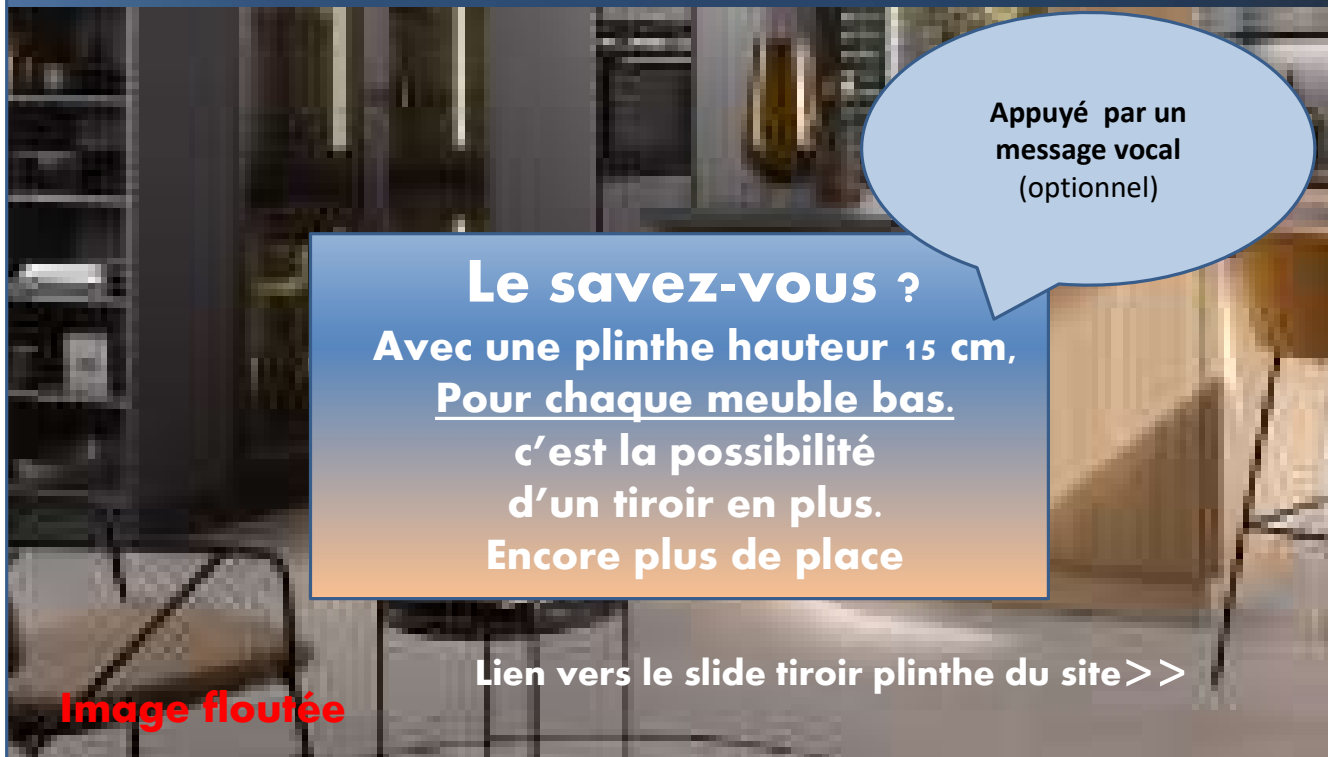
Le Visiteur est en train de s'intéresser aux meubles bas.

Nous le savons :

Nous allons attirer son attention sur une caractéristique pouvant être un avantage pour lui.

Nous le gardons plus longtemps sur le site.

C'est accroître son intérêt.



HC Groupe Préséance

L'Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients

Géré
automatiquement



Offre sur un pop-up, une page partielle, une pleine page,
sur un lien vers le détail de l'offre, sur un RV ...

SRE-OXY – l'Accompagnateur Intelligent

Action niveau 3

Influer par la “connaissance”

A/ L'Accompagnateur Intelligent a acquis une connaissance de chacun (en temps réel pendant son parcours), il continue à l'enrichir.

B/ Parallèlement, il délivre au “Visiteur > Prospect” ses messages prédictifs pour continuer à augmenter son implication, Il lui fait les bonnes propositions aux bons moments.

C/ La finalité, faire évoluer les “Visiteurs ex-perdus” en “Clients Potentiels”, en multipliant le nombre de rendez-vous qualifiés en Magasin.

HC Groupe Préséance

L'Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients



Niveau 2 – Parcours partiel

Exemple de message directif

Chaque message dans le langage de l'Enseigne

Un exemple :

Ce Client potentiel a visualisé, les meubles (...), les services **mais pas encore l'électroménager.**

Nous le savons :

Peut-être risque t il de **quitter le site** sans le voir.

Nous allons lui faire une suggestion pour **prolonger sa visite et la consolider ...**

Ces messages encouragent le Client à **s'engager davantage ...**



HC Groupe Préséance

L'Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients

Géré
automatiquement



Offre sur un pop-up, une page partielle, une pleine page,
sur un lien vers le détail de l'offre, sur un RV ...

Niveau 3 - Parcours optimum pendant une campagne

Exemple de message directif

Ce Client potentiel a déjà visualisé avec **attention** les principales branches de votre site, il a ainsi **montré son intérêt** pour votre offre (Chaud).

C'est le moment de lui délivrer un message fort grâce à **du niveau d'intérêt constaté par l'AI** et de **votre connaissance de son parcours**.



The background is a painting of a forest path. The path is a mix of brown, tan, and light green, leading from the bottom center towards the top. The trees on either side are rendered in various shades of blue, teal, and green, with some red and orange accents. The overall style is impressionistic and somewhat abstract. A solid blue rectangular box is centered over the path, containing the word "Agir" in white, bold, sans-serif font. The word "Agir" is underlined.

Agir

Exploiter votre potentiel jusqu'alors inaccessible, avec des chiffres impliquants

Transformer vos “Visiteurs ex-perdus” en “Clients”
par des rendez-vous qualifiés en Magasin (cuisines, gros meubles, ...).
Nous vous apportons “l’outil”.

Reprenons nos chiffres :

- +/- 96 000 “Visiteurs ex-perdus” * ,
- +/- 3,20% d’Acheteurs passés par le site ** ,
- +/- 3 000 ventes,
- +/- 18 M€ ht de CA complémentaire *** / an,
- +/- 19,50 % de ventes en plus ****.

• Par multiple de 500 000 “Visiteurs uniques” / an

** Passés par le site, % mini

*** PU 6 000€ ht

**** $500\ 000\ VU - 4\% = 480\ 000 * 3,20\ \% = 15\ 360$ et 3 000 ventes / $15\ 360 = +/- 19,50\ \%$

HC Groupe Préséance

L’Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients

**Passer du “non agir / inexploitable ” à un “agir / exploitable ”,
c’est l’assurance d’un CA supplémentaire signifiant.**

SRE-OXY

Parce que nous travaillons en direct / temps réel, nous vous ouvrons l'accès à ce potentiel.

Etre averti de la venue de chaque Visiteur dès son arrivée sur votre site,
Le découvrir, le connaître,
L'action toujours en direct / temps réel,
L'influer "façon très soft" (pertinence, compétence, convivialité, ...),
Le préparer mieux à l'achat,
"Un par un" par des offres personnalisées,
L'inviter sélectivement.

Accroître sa venue en Magasin par les rendez-vous qualifiés
et par la contribution aux visites.



L'Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients

***"C'est celui qui est le plus proche de son Client, qui le connaît le mieux,
donc le comprend qui fait la vente"***

C'est ce que fait pour vous l'Accompagnateur Intelligent"

SRE.oxy « tout en un »,

c'est l'ouverture à une partie inexploitée de votre potentiel, par

Module 1 - L'Accompagnateur Intelligent

Module 2 - Les services complémentaires, le N° unique

Module 3 - Tous les services interconnectés

Module 4 - La plateforme intégrée, pas de dév. informtique

Module 5 - La B.U., contrôle des contacts, perform., ROI

Module 6 - L'assistance expert

Magasin

**Notre Jus-ju
expé- qu'affré-
rience ROI
programmée**

HC Groupe Préséance

L'Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients

Une politique de collaboration avec nos
Clients dans le respect des circuits

Parlons-en,

Robert Kan

Gérant

33 (0)6 60 46 64 98

Robert.kan@outlook.fr

HC Groupe Préséance

L'Accompagnateur Intelligent
Créateur de Clients

Depuis 1986 à votre service

28 bis avenue Marie - 93 250 Villemomble/France

Pas de communication sur SRE-OXY