



Cognitive Customer Analytics

CAS CLIENT



COMMENT L'ANALYSE PRÉDICTIVE A PERMIS D'ACCÉLÉRER LE PROCESSUS DE VENTE ?



PRÉSENTATION D'ORPI ANTHINEA

ORPI Anthinea est un groupe immobilier membre du réseau ORPI, le premier réseau immobilier de France.

ORPI Anthinea c'est une trentaine de salariés avec chacun son expertise sur son secteur et son rôle à jouer avant, pendant et après une transaction, pour un suivi parfait. Ils sont répartis sur 5 agences, dans l'Hérault et à Londres.

Les agences ORPI Anthinea sont parmi les plus performantes du réseau ORPI et sont récompensées depuis plus de 12 ans par les "Réussites d'OR".



CHALLENGES



RÉDUCTION

du temps de prospection des équipes commerciales



CLASSEMENT

avec scoring prédictif des profils « vendeurs » et « non vendeurs »



PROJECTION

avec indication de temporalité aux prédictions de vente +/- 1 an

RÉSULTATS

82%

FIABILITÉ DE LA PRÉDICTION DE NON-VENTE

87%

FIABILITÉ DE LA PRÉDICTION DE VENTE



" une vente se concrétise en 8 semaines au lieu de 12 semaines "

Christian Lepeyre, Président d'Orpi Anthinea



PROCESSUS DE MODÉLISATION EN 5 ÉTAPES



ANALYSE ET TRAITEMENT
des 8 sources de données



ENRICHISSEMENT MASSIF
avec + 600 variables



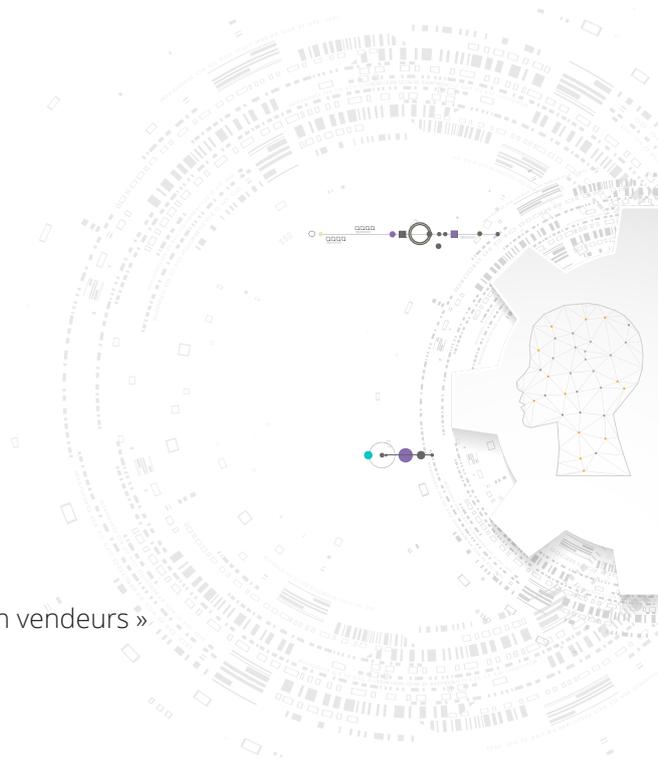
APPRENTISSAGE DU MODÈLE
spécifique à la question



CLASSIFICATION PREDICTIVE
des comportements « vendeurs » & « non vendeurs »



SCORING & RANKING
des individus selon l'appétence



PROCHAINE ÉTAPE



Déploiement national de la modélisation sur
150 agences en 2018



“ Tous les systèmes de classification sont fondés sur les données du passé. ETIC DATA prend en compte l'évolution constante des individus et intègre dans ses algorithmes la temporalité et la mesure de bonne réalisation des prédictions pour proposer une analyse se projetant dans le futur ”

Serge LARA, président ETIC DATA