

Stratégie Business - Agilotext

Objectifs Spécifiques à Court Terme - 3 mois

Stratégies par Associé et Actions Clés

Actions Stratégiques et Opérationnelles

Suivi et Ajustement

Définition du Positionnement

Personas Cible

Objectifs Spécifiques

Prochaines Étapes et Actions

Campagnes de Communication

Partenariats Stratégiques

Amélioration Continue à l'avenir

Protection de l'Innovation

Actions Commerciales Spécifiques

Engagement avec le Salon AMex d'Axa

Ciblage des Formateurs et Micro-Influenceurs

Compte Rendu Stratégique: Partenariat AgiloText & TalentOps

Stratégie de Suivi:

Résumé pour Nicolas et Stéphane:

Assistant IA à utiliser :

<https://chat.openai.com/g/g-ivhA0IJly-agilotext-business-strategy>

FINAL_Stratégie_Commerciale

Pour élaborer une stratégie commerciale efficace à court terme pour AgiloText, il est crucial de tirer parti des atouts de chaque associé, des retours positifs des bêta-testeurs, et de se concentrer sur des segments de marché spécifiques où AgiloText peut rapidement se démarquer. Voici un plan d'action structuré en étapes, avec des objectifs précis pour les 1 à 3 prochains mois.

Objectifs Spécifiques à Court Terme - 3 mois

1. **Multiplier par 10 le Nombre d'Utilisateurs** : Passer de 19 à au moins 190 utilisateurs en mettant un focus particulier sur les conversions en utilisateurs Pro et l'acquisition de clients entreprises.
2. **Lancement de Nouvelles Fonctionnalités/ Actions** :
 - Intégration d'un bot pour la connexion avec Gmail, Zoom, et Teams prévue dans les mois à venir (trouver doc. pour Nicolas).
 - Idée de Simon pour backlog: Ajout de la fonctionnalité permettant de cliquer sur un mot-clé du compte-rendu pour voir dans le transcript le moment précis de la mention, avec timestamp.
 - Création d'un assistant IA avec toute la documentation de Agilotext

Stratégies par Associé et Actions Clés

- **Florian Bauer** :
 - **Campagnes de Communication Ciblées** : Lancer une série de publications sur les réseaux sociaux (avec un focus sur LinkedIn), mettant en avant des cas d'usage spécifiques d'AgiloText pour les RH, les entrepreneurs, et d'autres secteurs clés. Utiliser des exemples concrets, des témoignages et des études de cas pour illustrer l'utilité et la valeur ajoutée d'AgiloText.
 - **Mailing Direct** : Exploiter ses bases de données (RH, entrepreneurs, etc.) pour envoyer des campagnes de mailing personnalisées, présentant AgiloText et invitant à tester la version gratuite, avec un passage facile à la version Pro.
 - **Prospection LinkedIn via Waalaxy** : Envoyer quotidiennement 2 messages personnalisés à des contacts ciblés sur LinkedIn, présentant succinctement AgiloText et ses avantages, pour encourager l'inscription à la version gratuite et engager la conversation sur les besoins spécifiques pouvant être comblés par la version Pro ou un partenariat entreprise.

Stratégie à lancer - LinkedIn + Cold mailing

- **Nicolas Depomereux et Stéphane Barraquian** :

- **Support Technique et Commercial** : S'assurer que les infrastructures techniques sont prêtes à supporter l'afflux d'utilisateurs et travailler sur les spécifications des nouvelles fonctionnalités. Stéphane utilisera son réseau pour initier des discussions commerciales avec des entreprises et institutions potentielles, en soulignant comment AgiloText peut résoudre leurs problèmes spécifiques.

Actions Stratégiques et Opérationnelles

- **Optimisation du Produit et Préparation au Lancement des Nouvelles Fonctionnalités** : S'assurer que l'ajout des nouvelles fonctionnalités sera communiqué efficacement à la base d'utilisateurs existante et aux prospects via les canaux de communication établis par Florian.
- **Mise en Place d'une Offre Spéciale pour Stimuler les Conversions** : Proposer une période d'essai étendue de la version Pro ou une réduction pour les premiers mois d'abonnement afin d'encourager l'upgrade des utilisateurs de la version gratuite.
- **Partenariats et Affiliations** : Identifier et mettre en place des partenariats stratégiques avec des acteurs clés dans les domaines RH, juridique, et éducatif pour promouvoir AgiloText au sein de ces communautés et acquérir de nouveaux utilisateurs.

Suivi et Ajustement

- **Tableau de Bord et Suivi des Performances** : Mettre en place un tableau de bord pour suivre les conversions d'utilisateurs, l'engagement sur les campagnes de communication, et l'efficacité des messages envoyés via LinkedIn.
- **Feedback Continu et Améliorations** : Recueillir activement les retours des utilisateurs et des clients entreprise pour continuer à affiner l'offre d'AgiloText et ajuster la stratégie marketing et commerciale en fonction des données recueillies.

Cette stratégie à court terme est conçue pour être dynamique et adaptable, avec un focus clair sur l'acquisition rapide d'utilisateurs et la valorisation des nouvelles fonctionnalités à venir. Le succès de cette stratégie dépendra de la coordination

étroite entre les efforts de développement produit, de marketing, et de vente, ainsi que de la capacité à ajuster rapidement les actions en fonction des retours du marché.

Définition du Positionnement

AgiloText se distingue en tant que solution de transcription et d'analyse textuelle avancée, transcendant la conversion audio en texte par l'ajout de résumés stratégiques enrichis. Ce service s'adresse aux utilisateurs Pro avec un "TL;DR" pour une synthèse rapide et offre une personnalisation pour les clients Entreprise, maximisant ainsi l'utilité des transcriptions pour une prise de décision éclairée et rapide.

Personas Cible

- **Professionnels RH** : Optimisation des processus de recrutement grâce à des transcriptions et résumés précis.
- **Juristes et Avocats** : Besoin de transcriptions détaillées pour consultations et audiences, avec résumés pour un accès rapide.
- **Responsables de Projet et Managers** : Suivi clair des réunions d'équipe et des actions à entreprendre grâce à des transcriptions résumées.

Objectifs Spécifiques

- **Utilisateurs** : Augmenter le nombre d'utilisateurs à au moins 190 en trois mois, avec une conversion significative vers les abonnements Pro.
- **Engagement d'Entreprises** : Sécuriser 5 contrats entreprise (viser 15 leads), en soulignant la personnalisation des résumés.
- **Satisfaction Utilisateur** : Viser un taux de satisfaction de 95%, basé sur l'exactitude des transcriptions et la pertinence des résumés.

Prochaines Étapes et Actions

Campagnes de Communication

- **Florian Bauer** s'engage dans des campagnes ciblées sur les réseaux sociaux, notamment LinkedIn, en illustrant les applications concrètes d'AgiloText via des témoignages et études de cas.

Stratégie de Florian - Agilotext

- Mise en place de campagnes de mailing direct vers les bases de données de professionnels, avec un accent sur la version Pro d'AgiloText.

Partenariats Stratégiques

- **Stépan** exploitera son réseau pour développer des partenariats avec des organisations professionnelles et éducatives, afin de promouvoir AgiloText. Nicolas pareil ...
- Identification de partenaires stratégiques potentiels, comme les formateurs et micro-influenceurs dans les secteurs juridique et RH.

Amélioration Continue à l'avenir

- Intégration d'un bot pour les connexions Gmail, Zoom, et Teams, et exploration de fonctionnalités demandées comme les timestamps liés aux mots-clés dans les transcriptions.
- Collecte et intégration du feedback utilisateur pour affiner les fonctionnalités et l'interface d'AgiloText.

Protection de l'Innovation

- Initiatives pour le dépôt de brevets couvrant les algorithmes et méthodes uniques d'AgiloText.
- Adoption d'une communication sécurisée pour prévenir la copie par des concurrents et une veille concurrentielle active.

Actions Commerciales Spécifiques

Engagement avec le Salon AMex d'Axa

- **Contact direct** avec les participants du salon AMex liés à l'IA pour établir des discussions et planifier des rendez-vous, exploitant les connexions de Florian.

Ciblage des Formateurs et Micro-Influenceurs

- Identification et engagement des formateurs et micro-influenceurs capables de promouvoir AgiloText dans leurs réseaux, comme le formateur juriste d'Inès.

Compte Rendu Stratégique: Partenariat AgiloText & TalentOps

Contexte: Suite à un échange fructueux avec Simon de TalentOps, une série d'idées et de suggestions stratégiques ont été discutées pour renforcer la position de marché d'AgiloText et définir une stratégie claire de suivi pour le partenariat entre AgiloText et TalentOps.

Points Clés de la Discussion:

1. **Valorisation de l'Offre :** L'importance de préciser et de packager l'offre d'AgiloText a été soulignée. Une distinction nette dans le positionnement sur le marché est nécessaire pour se démarquer. La proposition unique d'AgiloText réside dans sa capacité à fournir non seulement une transcription précise mais aussi un résumé détaillé avec des actions recommandées (TLDR), offrant une valeur ajoutée considérable aux utilisateurs.
2. **Ciblage et Personnalisation :** La discussion a révélé l'intérêt de cibler spécifiquement les RH et les secteurs juridiques, en exploitant la fonctionnalité unique d'anonymisation des textes et les résumés d'action. Un focus sur ces segments peut faciliter le positionnement et l'adoption de la solution.
3. **Utilisation Stratégique des Ressources et Réseaux :** Le réseau de Simon chez TalentOps, ainsi que celui des associés d'AgiloText, sont vus comme des leviers importants pour la promotion et l'adoption d'AgiloText dans divers secteurs. L'idée de créer des toolkits et du contenu pour simplifier les

processus RH a également été discutée comme moyen de générer de l'intérêt et de la valeur pour les potentiels clients.

4. **Potentiel de Partenariat** : La possibilité de former un partenariat formel entre AgiloText et TalentOps a été envisagée, où TalentOps pourrait agir comme un apporteur d'affaires pour AgiloText, avec une structure de rétrocommission. Ce partenariat pourrait non seulement augmenter la visibilité d'AgiloText mais aussi enrichir l'offre de TalentOps avec un outil innovant.

Stratégie de Suivi:

- **Définition de l'Offre** : Travailler sur une offre plus précise et packagée, clairement distinguée pour cibler efficacement les secteurs RH et juridiques. Cela inclut la mise en avant de la fonctionnalité TLDR et de l'anonymisation des textes.
- **Planification des Actions** : Établir un plan d'actions conjointes, incluant des webinaires, des démos, et des présentations auprès des réseaux et clients potentiels de TalentOps et d'AgiloText.
- **Formalisation du Partenariat** : Mettre en place un accord de partenariat, détaillant les termes de collaboration, les objectifs communs, et la structure de rétrocommission.
- **Mesure et Ajustement** : Suivre les résultats du partenariat et des campagnes conjointes, en ajustant les stratégies en fonction des retours et de l'efficacité des actions menées.

Résumé pour Nicolas et Stéphane:

L'échange avec Simon de TalentOps a ouvert des perspectives stratégiques pour le positionnement et la promotion d'AgiloText. La discussion a souligné l'importance de préciser notre offre, notamment en ciblant les secteurs RH et juridiques, et a exploré le potentiel d'un partenariat formel avec TalentOps pour élargir notre portée et accroître notre visibilité sur le marché. Les prochaines étapes incluent la définition d'une offre packagée, la planification d'actions conjointes, et la formalisation de notre collaboration avec TalentOps. Ce partenariat représente une opportunité significative pour AgiloText, et il sera crucial de suivre de près les résultats et d'ajuster notre stratégie en conséquence.

