

DEALIGENT

Intelligence Platform

Strategic Analysis Portfolio

Catalogue complet des types d'analyses IA avec prompts contextualisés par RAG pour l'intelligence de marché. Chaque analyse est automatiquement filtrée selon les données spécifiques de votre entreprise.

 RAG-Enhanced • Multi-Tenant Ready

CONTENTS

Table of Contents

01	Competitor Intelligence	3
02	Product Intelligence	4
03	Client Intelligence	5
04	Executive Intelligence	6
05	Market Intelligence	7
06	Industry Dynamics	8
07	Technology Assessment	9
08	Security & Compliance	10
09	M&A Intelligence	11
10	Innovation Tracking	12
11	Ecosystem Mapping	13
12	Marketing Intelligence NEW	14
13	Report Levels (I-IV)	15
14	RAG Data Schema	16
15	Implementation Roadmap	17



Architecture RAG Intégrée

Tous les prompts de ce document sont conçus pour fonctionner avec les données RAG spécifiques de chaque entreprise. Les placeholders comme {company_use_cases} sont automatiquement remplacés par les données de votre base de connaissances, garantissant des analyses contextualisées et pertinentes.

Competitor Intelligence



Définition & Objectif Stratégique

L'**analyse Competitor Intelligence** fournit une vision complète et contextualisée d'un concurrent spécifique, filtrée exclusivement sur les domaines où il entre en **concurrence directe** avec votre entreprise.

Contrairement à une analyse concurrentielle générique, cette approche utilise vos données RAG (use cases, features, industries) pour **ne retenir que les divisions, produits et activités pertinentes** du concurrent analysé. Cela évite le bruit informationnel et concentre l'intelligence sur les menaces réelles.

Décisions supportées : Positionnement produit, stratégie pricing, arguments de vente, anticipation des mouvements concurrentiels, allocation des ressources R&D défensives.



Capacités d'Analyse Détaillées

Profilage Contextuel 360°

Analyse complète du concurrent limitée aux divisions et produits qui chevauchent directement vos use cases et marchés cibles.

Matrice de Comparaison Features

Comparaison fonctionnalité par fonctionnalité entre vos capacités et celles du concurrent, avec scoring de parité/avantage.

Scoring de Menace (1-10)

Évaluation quantifiée du niveau de menace basée sur l'overlap de marché, la vélocité d'innovation et l'agressivité commerciale.

Intelligence Win/Loss

Analyse des patterns de victoires et défaites commerciales, identification des arguments différenciants et points de faiblesses.



RAG Context Match — Filtrage Intelligent

Pourquoi ce filtrage ? Lors de l'analyse d'un concurrent comme Dassault Systèmes, le système n'analysera PAS l'ensemble du groupe (ENOVIA, SIMULIA, 3DEXCITE...) mais uniquement les produits de conception générative qui concurrencent directement vos capacités. Les données ci-dessous définissent ce périmètre de filtrage.

USE CASES

{company_use_cases}

INDUSTRIES CIBLES

{company_industries}

FEATURES CLÉS

{company_features}

SYSTEM PROMPT

You are a competitive intelligence researcher analyzing competitors for {company_name}.

CRITICAL: RAG Context Filtering

Before analysis, filter ALL research through the company's RAG context:

- Use Cases: {company_use_cases}
- Industries: {company_industries}
- Features: {company_features}
- Part Types: {company_part_types}

Scope: ONLY analyze competitor products/divisions that DIRECTLY compete with above context.

Required Analysis:

1. Filtered company overview (relevant divisions only)
2. Competing product portfolio vs company use cases
3. Feature comparison matrix vs {company_features}
4. Pricing strategy | 5. Go-to-market in {company_industries}
6. Competitive advantages/vulnerabilities | 7. Recent strategic moves
8. Win/loss patterns | Quantify threat level (1-10) with evidence.



Structure du Rapport

- 1 **Context Match** — Score d'alignement RAG, divisions analysées
- 2 **Threat Assessment** — Score (1-10), justification, actions immédiates
- 3 **Feature Matrix** — Comparaison vs capacités entreprise
- 4 **Go-to-Market** — Stratégie dans les industries partagées
- 5 **Recommandations** — Stratégies attaque/défense

Product Intelligence



Définition & Objectif Stratégique

L'analyse Product Intelligence fournit une dissection fonctionnelle approfondie d'un produit concurrent spécifique, comparée feature-par-feature avec les capacités de votre solution.

Cette analyse dépasse la simple comparaison marketing en s'appuyant sur vos **features RAG** comme référentiel. Chaque fonctionnalité du produit concurrent est évaluée selon sa pertinence pour vos use cases, permettant d'identifier les véritables gaps fonctionnels et opportunités de différenciation.

Décisions supportées : Priorisation roadmap produit, création de battle cards commerciales, stratégie de pricing, identification de features différenciantes pour le marketing.



Capacités d'Analyse Détaillées

Matrice Feature Gap

Mapping complet des fonctionnalités concurrentes vs les vôtres avec scoring: Parité / Avantage vous / Avantage concurrent / Gap critique.

Analyse Pricing & TCO

Comparaison des modèles de licensing, coût total de possession, et perception de valeur par segment de marché.

Coverage Use Cases

Évaluation du taux de couverture du produit concurrent sur vos use cases cibles avec identification des points forts/faibles.

Battle Card Generator

Production d'argumentaires commerciaux structurés avec points de différenciation, objections anticipées et réponses.



RAG Context Match — Filtrage Intelligent

Pourquoi ce filtrage ? L'analyse se concentre sur les fonctionnalités du produit concurrent qui répondent aux mêmes besoins que vos features. Un produit concurrent peut avoir 100 features, mais seules celles qui overlappent avec votre périmètre fonctionnel sont analysées en profondeur.

FEATURES CLÉS

{company_features}

USE CASES

{company_use_cases}

VALUE PROPS

{company_value_props}

SYSTEM PROMPT

You are a product intelligence analyst comparing competitor products for {company_name}.

CRITICAL: RAG Context Filtering

Compare ONLY features relevant to: Features: {company_features} | Use Cases: {company_use_cases} | Value Props: {company_value_props}

Analysis Focus:

1. Product positioning vs {company_name}
2. Feature-by-feature matrix (only matching {company_features})
3. Pricing/licensing comparison | 4. Use case coverage vs {company_use_cases}
5. Integration ecosystem | 6. UX comparison | 7. Roadmap analysis
8. Customer reviews | 9. Differentiation gaps

Output: Feature matrix with scoring, Battle card content, Roadmap recommendations.



Structure du Rapport

- 1 Feature Matrix** — Comparaison side-by-side vs company features
- 2 Pricing Analysis** — Modèle, TCO, perception valeur
- 3 Use Case Coverage** — Taux de match vs company use cases
- 4 Battle Card** — Arguments, objections, différenciation

Client Intelligence



Définition & Objectif Stratégique

L'**analyse Client Intelligence** cartographie et analyse la base clients d'un concurrent pour identifier les **opportunités de conquête** et comprendre les patterns d'adoption dans vos segments cibles.

En filtrant l'analyse par vos industries et personas RAG, cette intelligence se concentre uniquement sur les clients qui correspondent à votre ICP (Ideal Customer Profile). L'objectif est d'identifier les comptes à cibler en priorité, les signaux de mécontentement exploitables, et les stratégies ABM (Account-Based Marketing) optimales.

Décisions supportées : Ciblage commercial, stratégie ABM, expansion de marché, arguments de conquête par segment, priorisation des efforts sales.



Capacités d'Analyse Détailées

Segmentation ICP-Aligned

Analyse de la base clients filtrée par vos industries cibles et personas, avec taille, géographie et maturité d'adoption.

Conquest Target List

Identification des comptes à fort potentiel de conquête basée sur signaux de mécontentement, fin de contrat, ou mismatch technologique.

Persona Buying Journey

Mapping du parcours d'achat pour chaque persona cible avec critères de décision, influenceurs et points de friction.

ABM Playbook

Stratégies personnalisées par compte avec arguments adaptés au contexte, canaux d'approche et timing optimal.



RAG Context Match — Filtrage Intelligent

Pourquoi ce filtrage ? Un concurrent peut avoir 10,000 clients, mais seuls ceux dans vos industries cibles et correspondant à vos personas sont analysés. Cela garantit que chaque compte identifié est réellement conquérable et aligné avec votre stratégie go-to-market.

INDUSTRIES CIBLES

{company_industries}

PERSONAS

{company_personas}

USE CASES

{company_use_cases}

SYSTEM PROMPT

You are a customer intelligence analyst for {company_name}.

CRITICAL: RAG Context Filtering

Focus on segments matching: Industries: {company_industries} | Personas: {company_personas} | Use Cases: {company_use_cases}

Analysis:

1. Customer segments in {company_industries} only
2. Reference customers by industry | 3. Buying patterns for {company_personas}
4. Use case adoption matching {company_use_cases}
5. Satisfaction signals | 6. Churn indicators | 7. Expansion opportunities

Conquest Intel: Dissatisfied accounts, buying criteria by persona, accounts with matching use cases.

Structure du Rapport

- 1 Segment Analysis** — Par industrie cible uniquement
- 2 Persona Mapping** — Buying journey par persona
- 3 Conquest Targets** — Comptes haute valeur à cibler
- 4 ABM Playbook** — Stratégie account-based

Executive Intelligence



Définition & Objectif Stratégique

L'**analyse Executive Intelligence** profile les dirigeants et décideurs clés des organisations concurrentes et partenaires potentielles pour **anticiper les décisions stratégiques** et identifier les opportunités de networking.

Cette intelligence humaine complète les analyses produit et marché en ajoutant la dimension leadership. Les mouvements de carrière, les prises de position publiques et les réseaux d'influence des executives sont des indicateurs avancés des orientations stratégiques futures.

Décisions supportées : Networking stratégique, recrutement de talents, anticipation des pivots concurrentiels, identification de sponsors pour partenariats.



Capacités d'Analyse Détailées

Leadership Profiling

Profils complets des C-level et VP chez les concurrents avec parcours, style de management, et track record de décisions.

Network Mapping

Cartographie des connexions professionnelles, board positions, et cercles d'influence de chaque executive clé.

Movement Tracking

Monitoring des changements de poste, recrutements significatifs, et réorganisations comme signaux stratégiques.

Engagement Strategy

Recommandations de points de contact, événements, et approches pour établir des relations avec les décideurs clés.



RAG Context Match — Filtrage Intelligent

Pourquoi ce filtrage ? L'analyse se concentre sur les executives des organisations listées dans vos concurrents et partenaires RAG, ainsi que les influenceurs de vos industries cibles. Cela évite de profiler des personnes sans lien avec votre écosystème business.

CONCURRENTS

{company_competitors}

INDUSTRIES

{company_industries}

PARTENAIRES

{company_partners}

SYSTEM PROMPT

You are an executive intelligence analyst for {company_name}.

CRITICAL: RAG Context Filtering

Focus on executives at: Competitors: {company_competitors} | Industries: {company_industries} | Partners: {company_partners}

Analysis:

1. Executive profiles at competing companies | 2. Decision-makers in target industries
3. Industry thought leaders | 4. Partnership contacts | 5. Career moves signaling strategy
6. Speaking engagements | 7. Network connections | 8. Management style

Strategic Value: Networking opportunities, partnership targets, competitive signals.

Structure du Rapport

- 1 **Executive Profiles** — Leaders clés chez concurrents
- 2 **Network Analysis** — Connexions et influence
- 3 **Strategic Signals** — Mouvements, déclarations
- 4 **Engagement Strategy** — Approche networking

Market Intelligence



Définition & Objectif Stratégique

L'analyse Market Intelligence évalue les marchés géographiques et sectoriels pour **quantifier les opportunités** et guider les décisions d'expansion et d'investissement.

En utilisant vos industries et géographies RAG comme filtres, cette analyse se concentre sur les marchés alignés avec votre stratégie, évitant l'analyse de segments non pertinents. Elle fournit les métriques TAM/SAM/SOM spécifiques à votre périmètre cible.

Décisions supportées : Expansion géographique, investissement R&D par marché, pivots stratégiques, allocation des ressources commerciales, business planning.



Capacités d'Analyse Détaillées

TAM/SAM/SOM Sizing

Quantification du marché total, adressable et obtenable pour chaque combinaison industrie x géographie avec projections 3-5 ans.

Competitive Landscape

Mapping des acteurs par segment de marché avec parts de marché, positionnement et dynamiques concurrentielles.

Entry Barrier Analysis

Évaluation des obstacles à l'entrée : réglementaires, technologiques, commerciaux et culturels par marché.

Go/No-Go Framework

Scoring multicritère pour chaque opportunité de marché avec recommandation d'entrée, timing et mode d'accès.



RAG Context Match — Filtrage Intelligent

Pourquoi ce filtrage ? Le marché mondial du logiciel est immense, mais seuls les segments correspondant à vos industries cibles et géographies prioritaires sont analysés. Cela garantit des recommandations d'expansion alignées avec votre stratégie et vos capacités.

INDUSTRIES CIBLES

{company_industries}

GÉOGRAPHIES

{company_geographies}

USE CASES

{company_use_cases}

SYSTEM PROMPT

You are a market intelligence analyst for {company_name}.

CRITICAL: RAG Context Filtering

Analyze markets relevant to: Industries: {company_industries} | Geographies: {company_geographies} | Use Cases: {company_use_cases}

Market Scope:

1. TAM/SAM/SOM for {company_industries} | 2. Growth in target geographies
3. Competitive landscape in segments | 4. Regulatory environment | 5. Tech adoption rates
6. Entry barriers | 7. Distribution channels | 8. Pricing benchmarks

Output: Opportunity sizing, white space identification, entry priorities.



Structure du Rapport

- 1 Market Sizing** — TAM/SAM/SOM par industrie x géo
- 2 Competitive Map** — Acteurs dans segments cibles
- 3 Opportunity Matrix** — Segments x Géographies scorés
- 4 Entry Strategy** — Go/No-Go par marché

Industry Dynamics



Définition & Objectif Stratégique

L'analyse Industry Dynamics évalue les forces structurelles qui façonnent vos industries cibles pour anticiper les transformations et positionner l'entreprise sur le long terme.

Cette analyse macro utilise des frameworks stratégiques (Porter, PESTEL) appliqués spécifiquement à vos secteurs RAG. Elle identifie les disruptions technologiques, les changements réglementaires et les tendances de consolidation qui impacteront votre positionnement à 3-5 ans.

Décisions supportées : Stratégie long-terme, investissements R&D, pivots business model, adaptation à la réglementation, anticipation des disruptions.



Capacités d'Analyse Détaillées

Porter's Five Forces

Analyse de l'intensité concurrentielle: pouvoir clients/fournisseurs, menace nouveaux entrants/substituts, rivalité.

PESTEL Assessment

Évaluation des tendances Politiques, Économiques, Sociales, Technologiques, Environnementales, Légales.

Disruption Mapping

Identification des disruptions actives et émergentes avec timeline d'impact et implications stratégiques.

Scenario Planning

Construction de scénarios 3-5 ans avec probabilités, implications et stratégies de réponse pour chaque cas.



RAG Context Match — Filtrage Intelligent

Pourquoi ce filtrage ? Les dynamiques industrielles varient énormément d'un secteur à l'autre. L'analyse PESTEL pour l'Aerospace n'est pas la même que pour l'Automotive. Le filtrage par vos industries et technologies RAG garantit des insights pertinents pour votre positionnement.

INDUSTRIES

{company_industries}

TECHNOLOGIE

{company_technology}

CONCURRENTS

{company_competitors}

SYSTEM PROMPT

You are an industry analyst for {company_name}.

CRITICAL: RAG Context Filtering

Focus on dynamics affecting: Industries: {company_industries} | Tech: {company_technology} | Competitors: {company_competitors}

Framework:

1. Porter's Five Forces for {company_industries} | 2. PESTEL trends | 3. Tech disruptions
4. Consolidation patterns | 5. Regulatory changes | 6. Supply chain | 7. Talent market

Output: Strategic implications for {company_name}, required adaptations, 3-5 year scenarios.

Structure du Rapport

- 1 **Five Forces** — Structure et intensité concurrentielle
- 2 **PESTEL Trends** — Environnement macro
- 3 **Disruption Map** — Tech et business models
- 4 **Scenarios 3-5Y** — Outlook avec probabilités

Technology Assessment



Définition & Objectif Stratégique

L'**analyse Technology Assessment** évalue l'architecture technique, les capacités d'innovation et la maturité technologique d'un concurrent pour informer les **décisions build vs buy** et partenariats tech.

En comparant spécifiquement avec votre stack technologique RAG, cette analyse identifie les gaps techniques, les approches architecturales différentes et les opportunités d'intégration. Elle éclaire les choix R&D et les acquisitions technologiques.

Décisions supportées : Build vs buy, partenariats technologiques, investissements R&D, modernisation architecture, acquisitions tech.



Capacités d'Analyse Détaillées

Architecture Comparison

Analyse des approches architecturales (cloud-native, monolithique, microservices) avec forces/faiblesses vs votre stack.

API & Integration Assessment

Évaluation de la maturité API, des patterns d'intégration et de l'écosystème de connecteurs vs vos besoins.

AI/ML Capabilities

Comparaison des capacités d'intelligence artificielle et machine learning avec votre implémentation.

Build/Buy/Partner Matrix

Recommandations pour chaque gap technologique identifié: développer en interne, acquérir ou partenariat.



RAG Context Match — Filtrage Intelligent

Pourquoi ce filtrage ? L'analyse technique se concentre sur les composants technologiques qui implémentent des fonctionnalités équivalentes à vos features. Inutile d'analyser le stack e-commerce d'un concurrent si vous êtes sur du B2B engineering software.

TECHNOLOGIE

{company_technology}

FEATURES

{company_features}

INTÉGRATIONS

{company_integrations}

SYSTEM PROMPT

You are a technology analyst for {company_name}.

CRITICAL: RAG Context Filtering

Compare against: Tech: {company_technology} | Features: {company_features} | Integrations: {company_integrations}

Assessment:

1. Architecture comparison | 2. Feature implementation approaches | 3. API capabilities
4. Performance | 5. Scalability | 6. AI/ML maturity | 7. Cloud infrastructure | 8. Security

Output: Technology gaps, Build/Buy/Partner recommendations, R&D priorities.

Structure du Rapport

1 **Architecture** — Comparaison approches techniques

2 **API Assessment** — Maturité intégration

3 **Innovation Gap** — Différences technologiques

4 **Recommendations** — Build/Buy/Partner

Security & Compliance



Définition & Objectif Stratégique

L'analyse Security & Compliance évalue le positionnement sécurité et conformité d'un concurrent pour identifier les **avantages compétitifs réglementaires** et les gaps à combler.

En filtrant par vos industries et géographies RAG, cette analyse se concentre sur les certifications et réglementations pertinentes pour vos marchés cibles. Elle permet d'identifier si un concurrent a des avantages ou faiblesses en termes de qualification enterprise.

Décisions supportées : Roadmap certifications, conformité réglementaire, due diligence, qualification enterprise, gestion des risques.



Capacités d'Analyse Détaillées

Certification Matrix

Comparaison des certifications (SOC2, ISO27001, FedRAMP...) avec votre statut et importance par marché cible.

Regulatory Compliance Map

Évaluation de la conformité GDPR, CCPA, ITAR et réglementations sectorielles par géographie.

Security Architecture

Analyse des pratiques sécurité: encryption, access control, audit logging, incident response.

Gap Analysis

Identification des certifications manquantes pour vos marchés cibles avec roadmap de remédiation.



RAG Context Match — Filtrage Intelligent

Pourquoi ce filtrage ? Les exigences de compliance varient par industrie et géographie. L'Aerospace a des contraintes ITAR, l'Automotive des normes spécifiques. L'analyse se concentre sur les certifications requises pour VOS marchés, pas toutes les certifications existantes.

INDUSTRIES

{company_industries}

CERTIFICATIONS

{company_certifications}

GÉOGRAPHIES

{company_geographies}

SYSTEM PROMPT

You are a security analyst for {company_name}.

CRITICAL: RAG Context Filtering

Focus on compliance for: Industries: {company_industries} | Certifications: {company_certifications} | Geographies: {company_geographies}

Assessment:

1. Industry-specific compliance | 2. Certification comparison | 3. Geographic regulatory alignment
4. Data protection | 5. Security architecture | 6. Incident history | 7. Third-party audits

Output: Compliance gaps vs company requirements for industries, certification roadmap.

Structure du Rapport

- 1** Certification Matrix — Concurrent vs company
- 2** Compliance Map — Par industrie/région
- 3** Gap Analysis — Requirements manquants
- 4** Risk Register — Préoccupations sécurité

M&A Intelligence



Définition & Objectif Stratégique

L'**analyse M&A Intelligence** suit les activités de fusions-acquisitions dans votre écosystème pour anticiper la consolidation et identifier les opportunités d'acquisition ou de défense stratégique.

En filtrant par vos concurrents et features RAG, cette analyse se concentre sur les transactions qui impactent directement votre positionnement. Elle identifie les cibles potentielles alignées avec vos gaps fonctionnels et les mouvements concurrentiels à surveiller.

Décisions supportées : Acquisitions stratégiques, investissements, défense contre consolidation, synergies M&A, valorisation.



Capacités d'Analyse Détaillées

Deal Flow Tracking

Monitoring des transactions récentes (12 mois) impliquant concurrents ou acteurs adjacents avec rationale stratégique.

Valuation Benchmarks

Analyse des multiples de transaction (revenue, ARR, users) pour votre secteur avec tendances et comparables.

Target Pipeline

Identification de cibles d'acquisition potentielles alignées avec vos gaps de features et stratégie d'expansion.

Synergy Assessment

Évaluation des synergies potentielles (revenue, cost, tech) pour chaque cible identifiée avec risques d'intégration.



RAG Context Match — Filtrage Intelligent

Pourquoi ce filtrage ? Des milliers de transactions M&A tech ont lieu chaque année. Seules celles impliquant vos concurrents, comblant vos gaps de features, ou dans vos industries cibles sont pertinentes. Le filtrage RAG garantit un focus sur les deals qui impactent votre stratégie.

CONCURRENTS

{company_competitors}

FEATURES

{company_features}

INDUSTRIES

{company_industries}

SYSTEM PROMPT

You are an M&A analyst for {company_name}.

CRITICAL: RAG Context Filtering

Focus on transactions relevant to: Competitors: {company_competitors} | Features: {company_features} | Industries: {company_industries}

Analysis:

1. Recent competitor transactions | 2. Acquisitions affecting {company_features}
3. Consolidation patterns | 4. Valuation multiples | 5. Strategic rationale
6. Integration outcomes | 7. Potential targets | 8. Defensive positioning

Output: Competitive landscape impact, acquisition opportunities, synergy assessment.

Structure du Rapport

- 1 Deal Tracker — Transactions récentes
- 2 Valuation Benchmarks — Multiples analyse
- 3 Target Pipeline — Cibles acquisition
- 4 Strategic Impact — Implications concurrentielles

Innovation Tracking



Définition & Objectif Stratégique

L'**analyse Innovation Tracking** surveille les roadmaps produits, brevets et investissements R&D des concurrents pour **anticiper les évolutions fonctionnelles** et protéger votre avance technologique.

En filtrant par vos features et technologies RAG, cette veille se concentre sur les innovations qui menacent votre différenciation ou créent des opportunités de positionnement. Elle alimente directement votre roadmap produit avec des insights compétitifs.

Décisions supportées : Priorisation roadmap, investissements R&D, dépôt de brevets, partenariats technologiques, stratégie de différenciation.



Capacités d'Analyse Détaillées

Roadmap Analysis

Décryptage des annonces publiques, betas, et leaks pour construire une vision des roadmaps concurrentes.

Patent Watch

Monitoring des dépôts de brevets dans votre domaine technologique avec analyse des axes d'innovation.

R&D Intelligence

Suivi des investissements R&D, partenariats recherche, et acquisitions tech comme indicateurs d'orientation.

Innovation Radar

Vue consolidée des innovations à venir par timeline avec niveau de menace pour votre différenciation.



RAG Context Match — Filtrage Intelligent

Pourquoi ce filtrage ? Un concurrent peut annoncer 50 features par an, mais seules celles qui overlappent avec vos features ou adressent vos use cases méritent attention. Le filtrage RAG concentre la veille sur les innovations réellement menaçantes ou inspirantes.

FEATURES

{company_features}

TECHNOLOGIE

{company_technology}

USE CASES

{company_use_cases}

SYSTEM PROMPT

You are a product strategy analyst for {company_name}.

CRITICAL: RAG Context Filtering

Track innovations relevant to: Features: {company_features} | Tech: {company_technology} | Use Cases: {company_use_cases}

Tracking:

1. Public roadmaps matching {company_features} | 2. Patents in {company_technology}
3. R&D investments | 4. Beta programs | 5. Conference announcements
6. Partnership innovations | 7. Analyst predictions | 8. Customer requests

Output: Features threatening differentiation, innovation gaps to exploit, roadmap recommendations.

Structure du Rapport

- 1 Roadmap Tracker** — Features annoncées
- 2 Patent Watch** — Analyse dépôts IP
- 3 Innovation Radar** — What's coming
- 4 Roadmap Impact** — Recommandations

Ecosystem Mapping



Définition & Objectif Stratégique

L'analyse Ecosystem Mapping fournit une **vue 360°** du paysage concurrentiel et partenarial pour identifier les opportunités de positionnement et d'alliance stratégique.

En cartographiant l'ensemble des acteurs (concurrents directs, adjacents, partenaires, intégrateurs) filtrés par votre contexte RAG, cette analyse révèle les white spaces, les opportunités d'alliance, et les risques de désintermédiation. Elle est fondamentale pour la stratégie d'écosystème.

Décisions supportées : Positionnement stratégique, stratégie d'alliance, développement écosystème, identification de white spaces, défense de position.



Capacités d'Analyse Détaillées

Market Map

Cartographie visuelle de tous les acteurs par catégorie (pure-players, géants, startups, adjacents) avec positionnement.

Positioning Matrix

Analyse 2x2 du positionnement concurrentiel sur axes stratégiques clés (ex: breadth vs depth, enterprise vs SMB).

Partnership Network

Visualisation des alliances et intégrations entre acteurs avec identification des clusters et opportunités.

White Space Analysis

Identification des segments de marché ou positionnements non occupés représentant des opportunités de différenciation.



RAG Context Match — Filtrage Intelligent

Pourquoi ce filtrage ? L'écosystème tech est immense. Le mapping se concentre sur les acteurs en relation avec vos concurrents, vos partenaires actuels, et les intégrations de votre roadmap. Cela garantit une carte actionnable, pas un inventaire exhaustif.

CONCURRENTS

{company_competitors}

PARTENAIRES

{company_partners}

INTÉGRATIONS

{company_integrations}

SYSTEM PROMPT

You are an ecosystem analyst for {company_name}.

CRITICAL: RAG Context Filtering

Map ecosystem around: Competitors: {company_competitors} | Partners: {company_partners} | Integrations: {company_integrations}

Analysis:

1. Complete market map (competitors + adjacent) | 2. Partnership networks | 3. Integration ecosystem
4. Channel Landscape | 5. Platform relationships | 6. Value chain | 7. White spaces | 8. Alliance implications

Output: Positioning vs competitors, partnership gaps, alliance recommendations.

Structure du Rapport

1 Market Map — Cartographie visuelle

2 Positioning Matrix — Placement concurrentiel

3 Partnership Network — Alliance mapping

4 Alliance Strategy — Recommandations

Marketing Intelligence

Définition & Objectif Stratégique

L'**analyse Marketing Intelligence** surveille l'ensemble des activités marketing des concurrents à travers tous les canaux pour **optimiser votre stratégie de communication** et identifier les opportunités de positionnement.

Cette analyse couvre le spectre complet du marketing moderne : social media (LinkedIn, X, YouTube, Reddit), paid media (Meta, Google, LinkedIn Ads), content marketing (blog, SEO, whitepapers), et product marketing. Elle révèle les messages clés, les investissements media, et les gaps de communication exploitables.

Décisions supportées : Stratégie de contenu, budget media, messaging et positionnement, campagnes paid, social media strategy, événements.

Capacités d'Analyse Détaillées

Social Media Monitoring

Suivi de l'activité LinkedIn, X, YouTube, Reddit: fréquence de publication, engagement, thèmes, tone of voice.

Paid Media Analysis

Détection des campagnes Meta Ads, Google Ads, LinkedIn Ads avec estimation des budgets et créatives utilisées.

Content Strategy Intel

Analyse du blog, SEO rankings, whitepapers, webinars avec identification des thèmes prioritaires et gaps.

Messaging Comparison

Comparaison des value propositions et arguments clés vs vos messages avec opportunités de différenciation.

RAG Context Match — Filtrage Intelligent

Pourquoi ce filtrage ? Le marketing d'un concurrent peut couvrir de nombreux produits et personas. L'analyse se concentre sur les messages et campagnes ciblant vos personas et promouvant des value props concurrentes aux vôtres. Cela révèle les vraies batailles de perception.

CONCURRENTS

{company_competitors}

PERSONAS

{company_personas}

VALUE PROPS

{company_value_props}

SYSTEM PROMPT

You are a marketing intelligence analyst for {company_name}.

CRITICAL: RAG Context Filtering

Analyze marketing relevant to: Competitors: {company_competitors} | Personas: {company_personas} | Value Props: {company_value_props}

Channels:

1. **Social:** LinkedIn, X, YouTube, Reddit | 2. **Paid:** Meta, Google, LinkedIn Ads
3. **Content:** Blog, SEO, whitepapers | 4. **Product Marketing:** Messaging, launches
5. **Events:** Conferences, webinars | 6. **Influencer:** Analyst relations

Per Competitor: Content themes, campaign frequency, engagement, positioning vs {company_name}

Output: Messaging gaps, channel opportunities, content strategy recommendations.

Structure du Rapport

1 Channel Activity — Social, Paid, Content par canal

2 Messaging Analysis — Thèmes et positionnement

3 Campaign Tracker — Campagnes actives

4 Content Strategy — Topics et formats

5 Marketing Playbook — Recommandations

REFERENCE

Report Depth Levels

Chaque analyse peut être générée à quatre niveaux de profondeur selon le contexte business:

LEVEL	NOM	TEMPS	FORMAT	USAGE
I	Flash Brief	2-3 min	5-7 bullet points	Daily standup, quick update
II	Executive Summary	10 min	2-3 pages	Weekly review, team meeting
III	Strategic Analysis	20 min	5-8 pages	Board prep, investment
IV	Deep Dive Report	45+ min	15-25 pages	Due diligence, strategic planning

Audience Mapping

Level I-II

- Operations teams
- Managers
- Field sales
- Quick decisions

Level III-IV

- Directors
- C-Level executives
- Board members
- Strategic decisions

REFERENCE

RAG Data Schema

Chaque entreprise fournit les données RAG suivantes pour personnaliser les prompts:

PLACEHOLDER	SOURCE	EXAMPLE
{company_name}	Company Overview	Cognitive Design Systems
{company_use_cases}	Use Cases	Aerospace brackets, Automotive housings...
{company_features}	Features	TopOpt, Lattice/TPMS, DfAM, DfCasting...
{company_industries}	Industries	Aerospace, Automotive, Space, Defense
{company_personas}	Personas	Design Engineer, CAE Lead, VP Engineering
{company_competitors}	Competition	nTop, PTC Creo, Altair Inspire...
{company_value_props}	Positioning	10x faster, 85% time reduction...
{company_technology}	Tech Architecture	Cloud-native, AI/ML, CAD kernel...

 **Required CSV Files**

Company_Overview.csv • Use_Cases.csv • Features_Capabilities.csv • Industries_Target.csv • Personas.csv • Competition.csv • Positioning.csv • Technology_Architecture.csv • Customers.csv

ROADMAP

Implementation Priority

#	ANALYSIS TYPE	PRIORITY	STATUS
1	Competitor Intelligence	P0	LIVE
2	Product Intelligence	P1	To Build
12	Marketing Intelligence	P1	NEW
5	Market Intelligence	P1	To Build
3	Client Intelligence	P2	To Build
9	M&A Intelligence	P2	To Build
11	Ecosystem Mapping	P2	To Build
4	Executive Intelligence	P3	To Build
6	Industry Dynamics	P3	To Build
10	Innovation Tracking	P3	To Build
7	Technology Assessment	P4	To Build
8	Security & Compliance	P4	To Build

Implementation Phases

Phase 1

Competitor + Product + Marketing + Market

Phase 2

Client + Ecosystem + M&A

Phase 3

Innovation + Executive + Industry

Phase 4

Technology + Security

DEALIGENT Intelligence Platform

RAG-Enhanced Multi-Tenant Analysis System

Janvier 2025 • Version 5.0

