

Machine Learning et IA pour marketing et commerciaux

Comment vendre l'IA (et pas seulement les LLM)

Jeff Abrahamson

juillet / août 2024

Objectifs

- Comprendre les bénéfices clés de l'IA et savoir les communiquer de manière claire et accessible.
- Illustrer les concepts avec des exemples concrets et des cas d'utilisation pertinents pour l'industrie des participants.
- Sensibiliser les clients sur les résultats attendus et les limitations possibles des solutions IA.

Brève introduction sur l'importance de bien vendre l'IA

Contexte :

- L'IA est une technologie révolutionnaire qui peut transformer de nombreux aspects des affaires et de la société.
- Cependant, elle est souvent mal comprise ou entourée de hype, ce qui peut créer des attentes irréalistes ou des réticences.
- Une solution à 100 % n'est ni réaliste ni requise.

Pourquoi bien vendre l'IA est crucial

1. Établir la confiance :

- Les clients doivent comprendre comment l'IA peut apporter de la valeur ajoutée à leur entreprise.
- Une communication claire et transparente sur les capacités et les limitations de l'IA aide à bâtir une relation de confiance.
- C'est important que le client comprenne la méthodologie itérative.
- Selon le client, on peut parler de la solution aléatoire (comme référence).

Pourquoi bien vendre l'IA est crucial :

2. Différenciation sur le marché :

- L'IA peut être un facteur différenciant majeur par rapport à la concurrence.
- Savoir bien vendre l'IA permet de positionner l'entreprise comme un leader innovant.

Pourquoi bien vendre l'IA est crucial :

3. Alignement des attentes :

- Clarifier ce que l'IA peut et ne peut pas faire permet de gérer les attentes des clients.
- Cela réduit le risque de déceptions et augmente la satisfaction client.

Pourquoi bien vendre l'IA est crucial :

4. Valorisation des investissements :

- Les projets d'IA peuvent représenter un investissement important.
- Expliquer les bénéfices tangibles (ROI, amélioration des processus, gain de temps) permet de justifier ces investissements.
- Parler de l'amélioration continue (modèle, données, algorithmes, apprentissage humain, ...)

Pourquoi bien vendre l'IA est crucial :

5. Adoption et intégration :

- Une bonne communication sur les avantages et l'impact de l'IA favorise l'acceptation et l'adoption par les utilisateurs finaux.
- Cela facilite également l'intégration de l'IA dans les processus existants.
- Répétons : processus

Itération

Exemples concrets :

Presse :

- Un projet de résumé automatisé d'articles en montrant comment il peut augmenter l'engagement des lecteurs en leur fournissant des informations clés rapidement.

E-commerce :

- Recommandations personnalisées qui augmentent les ventes de manière significative chez d'autres clients.

Conclusion :

- Vendre l'IA efficacement :
 - une compréhension claire des besoins du client
 - des bénéfices concrets pour leur entreprise
 - une communication transparente sur les capacités et les limites de la technologie
- Une bonne stratégie de vente de l'IA combine des explications accessibles, des exemples pertinents et une gestion réaliste des attentes.

Des bénéfices de l'IA

- Amélioration de l'efficacité et de la productivité.
- Personnalisation accrue des services et produits.
- Prédiction et analyse avancée.

Exemples concrets :

- Presse : Résumés automatisés permettant une lecture rapide des nouvelles importantes.
- E-commerce : Recommandations personnalisées augmentant les ventes.

(brainstorming)

Exemples et cas d'utilisation

- Présentation de cas d'utilisation pertinents :
 - IoT : Optimisation des systèmes connectés pour réduire les coûts énergétiques.
 - Santé : Diagnostic assisté par IA pour améliorer la précision et réduire le temps de diagnostic.
- Discussion sur les résultats obtenus et les améliorations constatées.

Discussion sur les limitations et les attentes réalistes

- Transparence sur les défis et les limitations de l'IA.
- Importance de la qualité des données et des modèles d'entraînement.

Exemple concret

- Les algorithmes de matchmaking sur les sites de rencontre (et leurs limites).

Exercise

Objectif de l'exercice :

- Élaborer une stratégie de vente d'un projet IA fictif adapté à un des domaines traités par l'entreprise.
- Choisir un domaine (presse, IoT, e-commerce, santé, sites de rencontre, comptabilité).
- Élaborer une courte présentation (5 minutes) pour vendre un projet IA en mettant en avant les bénéfices, des exemples concrets et en abordant les attentes réalistes.

Points à aborder dans la présentation

- Problème spécifique à résoudre avec l'IA.
- Bénéfices attendus pour le client.
- Exemple concret d'utilisation.
- Limitations possibles et comment les gérer.

Restitution

- Présenter sa stratégie de vente.
- Discussion et (auto-)feedback collectif