**PITCH**

**1-2 slide** Cher Membres de Jury, chères étudiantes et étudiants. Je vous présente le team 3M2S qui est constitué de : Martin, Sophie (front dev), Mathieu, Simon (back dev) et moi Martina (business développeur et le photographe).

**3 slide**

89%- des consommateurs ont cessé d’acheter une marque à cause du mauvais service client

50% des clients cesseront d’acheter la marque sans réponse à leur question sur 1 semaine

Les clients parlent 2 fois plus d’un mauvais service client, que d’un bon service client.

Il faut des mois pour trouver un client et seulement quelques secondes pour le perdre.

**4 slide**

Cela ne risque pas arriver à Hakobio, qui a déjà séduit les grandes entreprises du secteur biotechnologie et biopharmaceutique dans le monde entier.

**5 slide**

Notre équipe veut aider à l’améliorer leur service clients et leur aider à renforcer la position de la leur marque Hakobio. Nous avons développé assistant intelligent HAKO qui s’adressera aux cliets déjà existants ou futurs clients de Hakobio.

**6 slide**

Qui est Hako ? Hako est un assistant intelligent qui sera en visuel conversation avec les utilisateurs. Il servira aux cliets pour trouver une juste réponse à leur demande et aux Hakobia agents améliorer leur service/produit proposé.

**7 slide**

Valeurs propositions : augmenter la satisfaction du client ou futur client dans

* L’inspection par la qualité, simplicité et rapidité de la réponse
* Service 24/7/365
* 90 % exactitude de la réponse
* Augmenter la fidélité des clients existants et gagner la fidélité des clients futures
* les bots seront capables de détecter toujours mieux vos émotions, notamment sur base du choix des mots par l'utilisateur, ce qui leur permettra d'adapter la conversation.

**8 slide**

Certaines entreprises ont déjà compris l’urgence d’investir dans les assistants intelligents. Selon les étude de Recherche OPUS, illustre la situation dans le monde entier, une croissance explosive des dépenses des entreprises en licences, services et plates-formes.

**9 slide**

Mais les chiffres en BE parle de la situation différente. Seulement 4,2% entreprise ont déjà investi dans le chatbot, 29% pensent à investir et 67% n’ont rien fait.

**10 slide**

Hakobio est une entreprise dynamique et innovante et veut garder leur position d’innovateur.

C’est pour cela, nous proposons à Hakobio l’assistant intelligent qui leur coutera au départ entre 8000-25000 d’investissement.

Avec un abonnement mensuel et diff tarif l’investissement sera vite rentable.

**Relation clients**: simplicité et efficacité

**Canaux:** en ligne: site de Hakobio

**Activités clés**: Donnes les bonnes réponses aux utilisateurs & trouver les solutions aux problèmes

**Coût:** développement (salaires de développeurs, IT matérial –Azure, Adobe (Microsoft)

**Revenue**: Abonnements

**11 Slide**

Tout cela vous permet de gagner la confiance de client et éloigner la concurrence.

**12 slide**

Le développement a été fait avec : Adobe Creative Cloud

Azure Microsoft et la créativité des quatre développeurs.

**13 slide**

**Démonstration**

**14 slide**

**Merci pour votre attention. HAKO**

**15 slide : les sources**

**9**/Les entreprises belges n'ont pas encore vraiment osé franchir le pas : 4,2 % seulement des entreprises belges ont déployé un bot pour la communication avec leurs clients, tandis que 29 % envisagent de le faire dans les deux prochaines années. "Nous avons cinq ans de retard sur les Etats-Unis, estime Urbain. la véritable révolution est encore à venir, estime Philippe Urbain, solutions director de la filiale belge de Dimension Data. Reste que les entreprises belges commencent à comprendre que les choses changent dans la manière d'interagir avec leurs clients. Car c'est ce client qui détermine désormais les règles du jeu : la marque doit être directement à son service et il définit lui-même les canaux qu'il veut utiliser pour communiquer sur les produits. Cette rapidité et cette disponibilité deviennent toujours plus difficiles lorsque la communication ne passe que par des collaborateurs humains."Chatbots Can Save Up To 30% In Customer Support Services