

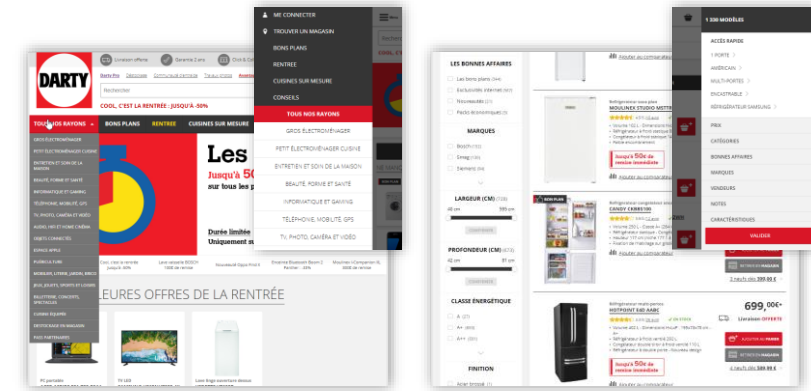
# *Tail.ai*

making **conversational commerce** easy

présentation investisseur

# L'opportunité

- Pour un utilisateur, parcourir un catalogue de produit en ligne sur desktop ou mobile, pour trouver celui qui convient le mieux, **n'est pas simple** (*arborescence, filtres à facettes, moteur de recherche*).
- Le meilleur conseiller reste le vendeur, en ligne il **chat** avec les clients, mais est **cher**, a une **disponibilité limitée** (horaires et nombre de clients pris en charge) et est relativement **lent**.
- Les chatbots dotés d'IA savent bien traiter ce use case mais, adossés à un catalogue produit, il sont **chers**, leur mise en œuvre est **longue** et nécessitent des **expertises rares**. Ils sont également **difficiles à maintenir** et **peu évolutifs**.



# La solution



- Est un **SAAS** permettant à tous les e-commerçants de **créer automatiquement des chatbots de découverte produit** basés sur leur **catalogue**.
- Est destiné aux **profils métier** (marketing, search, e-commerce...) grâce à son interface **full DIY (sans coder)**. Il leur permet de se concentrer sur l'essentiel : le **conseil** et le **parcours de vente**.
- Permet à chaque e-commerçants de créer des **chatbots uniques**, 100% personnalisables, dotés d'une IA de reconnaissance du langage individualisée. Ils **se mettent à jour automatiquement** avec le catalogue.

Tail.ai permet aux e-commerçants **d'acquérir de nouveaux clients sur les plateformes de messagerie** (FB Messenger, WhatsApp ...), et **d'améliorer la conversion sur site** (desktop et surtout mobile).

# Le marché

- Notre cible :

- **2019 : retailers et e-commerçants français**, via resp. e-commerce ou marketing  
(market size : 225k e-commerçants<sup>1</sup>)  
A partir de 2020 : développement commercial international (EU / US)

- Stratégie **long tail** :
  - 1/3 du CA cible : démarchage commercial des grands comptes
  - 2/3 du CA cible : petits et moyens e-commerçants en acquisition DIY

- Des tendances fortes :

- 47% des utilisateurs seraient prêts à acheter un produit recommandé par un chatbot<sup>2</sup>
- 68% des responsables marketing B2C utilisent ou pensent utiliser un outil conversationnel (+23% YTY)<sup>3</sup>

1 : <https://www.blogdumoderateur.com/chiffres-e-commerce-2016-2017/>

2 : <https://research.hubspot.com/artificial-intelligence-is-here>

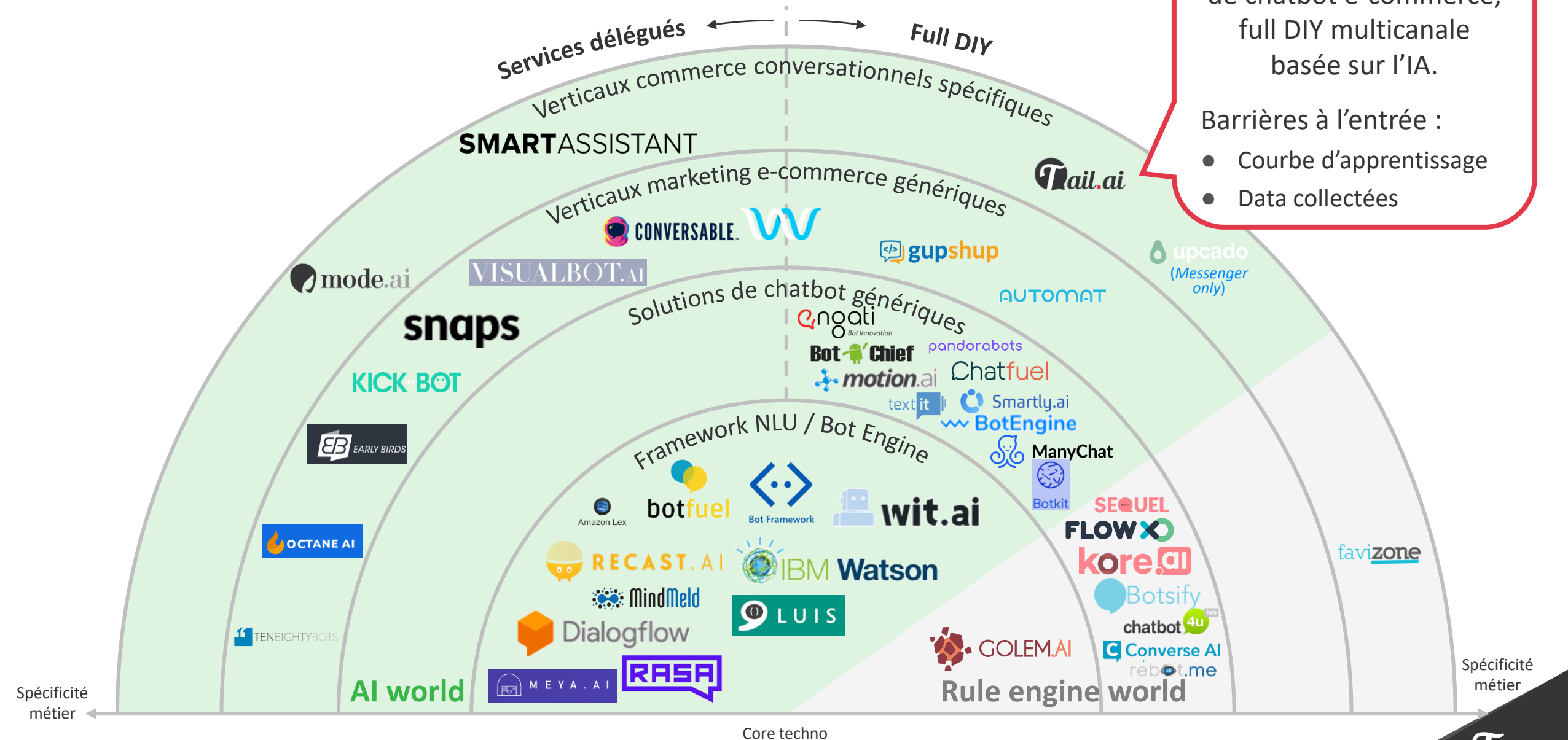
3 : <https://go.forrester.com/blogs/2018-mobile-and-new-technology-priorities-for-marketers/>

# L'écosystème et les concurrents


Tail.ai, la seule solution de chatbot e-commerce, full DIY multicanale basée sur l'IA.

Barrières à l'entrée :

- Courbe d'apprentissage
- Data collectées



# Où nous en sommes

- ✓ MVP fonctionnel (plus d'1 an de R&D, une expertise unique)
  - Moteur de chatbot + IA sur mesure + 2 langues FR/EN
  - Front DYI, ouverture prochaine à tous sur [www.tail.ai](http://www.tail.ai)
- ✓ Forte traction commerciale grands comptes reflétant notre excellent positionnement
  - Des premiers revenus avec un client stratégique : 
  - Des chatbots en cours de construction : Rexel, Air Liquide, St James US
  - Nombreux prospects chauds : Brandalley, Lyreco, Euronext, FNAC, IFPASS ...
  - Echanges en cours pour partenariat avec Facebook et Google

# Exemple de chatbots Tail.ai en production

## **Tailbot** **Band-Band**

Trouvez le bracelet pour  
montre connectée qui  
vous correspond.



## **Tailbot** **Darty - Frigo**

Trouvez le frigo le plus  
adapté à vos besoins dans  
une très large gamme.  
*(A/B testing 50%)*



# Roadmap technique

## Intégrations

- Création de **connecteurs / app** avec **les principales plateformes e-commerce** et **gestionnaires de flux** pour faciliter l'onboarding le déploiement
- Intégration à des **services externes** (API first, livechat, autre bot...)

## Chatbot

- **Optimisation continue** du moteur de chatbot (plus de visuels, de feedback, de compréhension, nouvelles langues...), toujours en cohérence avec la **simplicité du DIY (UX)**
- Implémentation du **canal vocal**

## Données de conversation

- **Simplifier**, voir partiellement **automatiser l'entraînement de l'IA**
- Fonctions de **campagne marketing** basées sur les recherches des clients



# L'équipe

- Fondateurs : polyvalence et expérience



**Arnaud Paul**

*[Tail.ai] Architecture, dev full stack, devops*  
Conception / pilotage /architecte /  
développement de sites e-commerce



**Thomas Lagrange**

*[Tail.ai] Conception produit front&back*  
Refonte de Mon Generali (app), et  
création de MyGaz (web portal B2B)  
Ingénieur UTT



**Yanis Sif**

*[Tail.ai] Sales & marketing + conception*  
TradeDoubler et création de MyGaz et  
trouvetonbab.com  
EDHEC

- Issue du start-up studio / incubateur



**Ivan Bertrand**

CEO & co-fondateur de  
Matchbox et Digilityx  
Ingénieur des Mines – Spé IA



**Christophe Pelletier**

Co-fondateur de Digilityx  
Biz dev expert Retail, Telcom & Finance  
EDHEC

*Investissement initial : 240k€*

# Ce que nous recherchons

- Levée de 500k€
- Objectifs de la levée : constituer une équipe pour ...
  - **[Sales]** Convertir et améliorer notre traction sur les grands comptes
  - **[Marketing]** Recruter des petits et moyens clients en DIY (growth hacking, in/outbound marketing)
  - **[Customer Success]** Assurer l'utilisation optimale de notre solution (win-win)
  - **[Produit]** Enrichir et optimiser notre produit (dev & UX)

# Business model

- Pricing :

Un pricing accessible et évolutif pour accompagner tous nos clients de la découverte à l'usage intensif.



Tout le monde peut tester :  
un plan gratuit limité  
en messages, et en features



Un PPU dégressif  
par message utilisateur  
+  
Un prix fixe mensuel pour  
des features et services

- Cibles d'ARR

2019 : 500k€  
Pour ~270 clients



2020 : 4M€  
Pour ~1000 clients

👉 Être profitable fin 2019, avant  
d'accélérer en 2020 à l'international

# Notre ambition

**Tail.ai veut doter les e-commerçants d'outils  
simples et accessibles pour mieux vendre grâce  
aux nouveaux usages conversationnels.**

# *Tail.ai*

merci