

Renforcez votre relation commerciale avec votre base clients et réduisez le risque d'attrition.

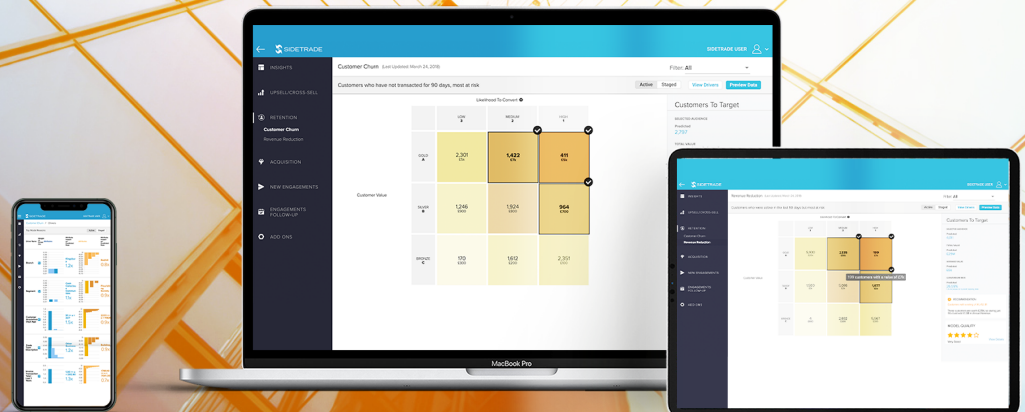
Bénéficiez d'un scoring clients prenant en compte le chiffre d'affaires et le cycle de vie des comptes.

Ciblez les clients ayant un risque d'attrition élevé lors de vos campagnes de rétention.

Identifiez les opportunités de rétention clients en vous appuyant sur des analyses prédictives.

Libérer toujours plus de cash-flow sur l'ensemble du cycle Order-to-Cash reste une priorité pour de nombreuses entreprises. Comment augmenter les ventes des comptes clients existants, contrôler le risque d'attrition et engager des actions pour fidéliser les comptes stratégiques ?

En s'appuyant sur l'intelligence artificielle (IA) pour générer des analyses à partir de votre base clients, la solution **Augmented Revenue** de Sidetrade vous permet de répondre à ces



La fidélisation de la base clients est un puissant levier pour assurer la pérennité de votre entreprise. Mais comment savoir quels sont les clients susceptibles de vous quitter et pour quelles raisons ?

Avec **Augmented Retention**, module de notre suite **Augmented Revenue**, vous pouvez vous appuyer sur l'IA pour influencer vos ventes, définir une stratégie intégrant la durée de vie de la fidélité vos clients, et concentrer vos efforts commerciaux et marketing sur les comptes susceptibles de générer le plus de ROI.

Pour plus d'informations

Obtenir livre blanc:

Augmented Revenue

Actualités

Planifier une démo

**Augmented Retention**, grâce à Aimie, notre IA, permet de segmenter les comptes clients en plusieurs groupes et de les classer selon deux métriques : la valeur du client et son risque d'attrition.

Grâce aux prédictions d'Aimie fondées sur l'analyse des sources de données financières et commerciales, et sur les modèles de comportement client, il est possible d'anticiper les revenus potentiels et le taux d'attrition de chaque groupe. Vous savez ainsi instantanément si des actions doivent être engagées pour cibler les comptes à forte valeur susceptibles de réduire leurs dépenses, voire de résilier.

Ces actions servent à la fois les intérêts des équipes marketing et commerciales qui visent à l'augmentation des ventes.

En plus des scores client basés sur les revenus potentiels et la valeur client, Aimie fournit des recommandations pour déceler des opportunités de ventes supplémentaires. Vous développez ainsi la valeur vie de vos clients et récompensez et fidélisez les clients existants.

Avec **Augmented Retention**, vous nouez une relation commerciale à la hauteur des attentes de vos clients, boostez la rétention et identifiez des opportunités de ventes additionnelles.

Vous souhaitez planifier une démonstration ? [Contactez notre équipe !](#)

