



Qui sont les 12 sociétés sélectionnées par le CMIT ?

12 profils au service de nouvelles idées innovantes
pour votre marketing

Qui sont les 12 sociétés sélectionnées par le CMIT et son jury ?

12 profils au service de nouvelles idées innovantes pour votre marketing

Comme l'explique Etienne Maraval, Directeur Marketing de Lexmark, vice-Président du CMIT en charge de l'organisation de ce trophée : « l'an dernier, pour la première édition, nous avons récompensé trois start-ups : Creads Partners, Snapdata et Azendoo. Nous allons en récompenser trois autres cette année, mais nous voulons aller plus loin et rencontrer davantage de start-ups, notamment en les conviant à nos conférences. » .

Les startups qui sont présentées dans ce document ont été sélectionnées par le CMIT sur la base d'un critère de base : leur apport innovant au marketing. Pour certaines elles sont déjà du pro du marketing digital dans l'analytique ou le content branding sur les réseaux sociaux. Pour d'autres elles ont juste créé leur audience et proposent une offre innovante à destination des marketeurs.

Dans tous les cas les profils de ces 12 start-ups vous donneront des idées pour améliorer la performance de vos actions dans le marketing. Le 30 juin le CMIT leur donnera une visibilité sans commune mesure auprès de la cible des directeurs marketing, explique Etienne Maraval, avec communication et référencement auprès d'une centaine de directeurs marketing de l'IT, membres de notre club, présentation et soutenance devant un jury * composé de directeurs marketing de sociétés prestigieuses (Lexmark, T-Systems, Sharp, Oracle, Hewlett Packard Enterprise, Vade Secure, Mitel France..), remise du trophée pour les nominés et présentation auprès de 250 directeurs marketing lors du Forum du CMIT le 30 juin prochain à l'Élysée Biarritz avec les retombées media associées .

On souhaite aussi que grâce aux profils que nous publions dans ce document chacune de ces entreprises par sa participation aux Trophées du CMIT puisse trouver de nouveaux clients et séduire les investisseurs.

Découvrez Allomedia, Bana Content, Excuse My Party, Linfluent, Kapp10, Limber, Sigilium Sparlane, Taalink, Teazit, Upfluence, YouLoveWords



Allo-Media

Nom : Allo-Media

Adresse : 32 rue de la Bienfaisance

CP : 75008

Ville : Paris

Pays : France

Domaine Activité : Traitement de données, hébergement et activités connexes

Date Création : 20/03/2011

CA : 658 718 €

Taux Croissance : +300% en 2018

Effectif : 15

Dirigeant

Nom : SAMBARINO Romain

Fixe : 0184200088

Mobile : 0628661732

Email : rsambarino@allo-media.fr

Présentation orale

Nom : DANIEL Frédéric

Fixe : 0170827895

Mobile : 0760813383

Email : f.daniel@allo-media.fr

Comptabilité

Nom : RAISSOUNI Ghislaine

Fixe : 0184176706

Mobile : 0184176706

Email : g.raissouni@allo-media.fr

Domaine principal

Marketing automation, Marketing analytics

Solution

Le Cookie Vocal est une technologie innovante d'Intelligence Artificielle destinée au Marketing Digital et à la Relation Clients, capable de relier en temps réel le parcours digital online d'un client et le contenu (transcrit, analysé sémantiquement en temps réel également) de sa conversation téléphonique avec un interlocuteur de la marque (service client, boutique, commercial...).

Là où le marketing programmatique devient "sourd", à la rupture du parcours online au profit d'une communication téléphonique, nous poursuivons l'analyse de l'expérience client dans le contenu de sa conversation téléphonique, après avoir établi un lien direct avec sa navigation sur le site. Captation de 100% de la DATA Conversationnelle contenue dans les appels téléphoniques pour remonter ces données dans vos outils analytiques et CRM (Google Analytics, Salesforce, DMP, DSP..) pour vos équipes, Marketing, Commerciale et Relation clients.

Vous bénéficiez également d'un outil de Call Analytics en mode Saas qui vous donne en temps réel une qualification automatique et centralisée de tous vos appels quels qu'en soient les destinataires (point de vente, centre d'appels interne ou externe)

Cible

Notre solution s'adresse à toutes les entreprises B2B et B2C disposant de téléconseillers ou faisant appel à des call-center et souhaitant développer la satisfaction client

Nomination

Le Cookie Vocal" est une technologie permettant de collecter 100% de la Data Conversationnelle contenue dans les appels téléphoniques et de les fusionner avec les parcours clients digitaux.

La Voix du client est extraite en temps réel des appels générés grâce à une technologie "Analyse du signal + Reco vocale + Analyse sémantique". Toutes ces données sont remontées dans vos outils analytiques et CRM pour vos équipes, marketing, commerciale et relation client.

Site

<https://www.allo-media.fr/>



Banana Content

Nom : Banana Content
Adresse : 8 rue Costes et Bellonte
CP : 78200
Ville : Mantes La Jolie
Pays : Fr
Domaine Activité : Communication digitale cross canal
Date Création : 2014
CA : 50000€ France uniquement + lancement international prévu +6mois
Taux Croissance : +100%
Effectif : 5

Dirigeant

Nom : Marion Villand
Fixe : 0184780256
Mobile : 0675153386
Email : marion@banana-content.com

Présentation orale

Nom : Marion Villand
Fixe : 0184780256
Mobile : 0675153386
Email : marion@banana-content.com

Comptabilité

Nom : Alexandra Ouahabi
Fixe : 0130942544
Mobile : 0662167503
Email : alexandra@banana-content.com

Domaine principal

Réseaux sociaux, Marketing automation, Content marketing, Marketing analytics, Marketing collaboratif, Social Selling

Solution

Banana Content est plateforme SaaS d'optimisation de la communication digitale spécialement conçue pour les entreprises du B2B et B2B2X. C'est une toute nouvelle approche pour créer du contenu, le diffuser très facilement sur les canaux digitaux (réseaux sociaux, emailings, newsletters automatiques, mise à jour de site web, widgets...), le partager instantanément avec votre écosystème interne (collaborateur) et externe (partenaires, concessionnaires, franchisés...) et analyser sa performance globale.

Disponible dans le Cloud (aucune installation nécessaire), l'interface utilisateur est simple et intuitive et permet de gérer tous vos contenus : lancement produit, vidéo, promotion, action commerciale, événements, avis d'expert, études...

Twitter, Facebook, LinkedIn, emailing, mise à jour de site web ou blogs, newsletters automatiques... tous ces canaux sont accessibles en 1 clic depuis Banana-content, plaçant ainsi le contenu au coeur de la stratégie marketing de votre entreprise. Et surtout, profitez de l'analyse consolidée de vos contenus indépendamment des canaux de diffusion !

Nous apportons de la valeur ajoutée à la communication en améliorant :

- Le contenu et sa valorisation (CPM), comme axe différenciateur fort
- Le travail collaboratif pour casser les silos organisationnels
- L'écosystème et la performance globale pour développer une envergure digitale puissante

Cible

Les entreprises sur B2B et B2B2X avec un écosystème interne ou externe riche pour une création et une diffusion de contenu collaborative et performante.

Nomination

ECHANGEZ + DIFFUSEZ + PERFORMEZ ! Banana Content est plateforme SaaS d'optimisation de la communication digitale spécialement conçue pour les entreprises du B2B et B2B2X qui place le contenu au coeur de la stratégie digitale de l'entreprise. Avec plus de 280 millions de contenus digitaux diffusés à travers le monde toutes les minutes, comment adopter un marketing intelligent et se différencier de vos concurrents ? Découvrez une nouvelle approche.

Site

<https://banana-content.com>



Excuse MyParty

Nom : Excuse MyParty
Adresse : 63 Boulevard Rochechouart
CP : 75009
Ville : Paris
Pays : France
Domaine Activité : Collaboratif
Date Création : 19/03/2015
CA : 150 000 €
Taux Croissance : 787% de croissance de CA (Q1 2017 / Q1 2016)
Effectif : 4

Dirigeant

Nom : HADDAD BRUNO
Fixe : 0632807030
Mobile : 0632807030
Email : bruno@excusemyparty.com

Présentation orale

Nom : HADDAD BRUNO
Fixe : 0632807030
Mobile : 0632807030
Email : bruno@excusemyparty.com

Comptabilité

Nom : HADDAD BRUNO
Fixe : 0632807030
Mobile : 0632807030
Email : bruno@excusemyparty.com

Domaine principal

Marketing collaboratif

Solution

À l'origine d'Excuse MyParty, deux amis qui organisent des soirées en appart : cosy, friendly, abordable c'est la vraie fête ! Amis, et inconnus se rejoignent à la maison dans une ambiance toujours conviviale faite de nouvelles rencontres et d'échanges.

À l'inverse, nous assistons au déclin des boîtes de nuit et bars (leur nombre a été divisé par deux à Paris et Londres) jugés impersonnels, chers et sans âme Aujourd'hui 75% de cette nouvelle génération préfère les soirées en appart. L'article « I'd rather chill in and relax: why millennials don't go clubbing » du Guardian illustre parfaitement cette nouvelle équation générationnelle. D'où l'idée d'une révolution collaborative et festive qui permet à chacun de créer ou participer à des soirées chez des particuliers ! Excuse MyParty ubérise ainsi le secteur de la fête.

Depuis 2016, plus de 1000 soirées ont été organisées partout en France (Paris, Marseille, Lille...) et à l'étranger (Londres, Berlin, Barcelone, Singapour, Montréal). Des milliers de rencontres et autant d'histoires uniques : Certains participants sont maintenant en colocation, couple, travaillent ensemble ou sont juste devenus meilleurs potes ! Little Parties, Big Memories.

Excuse MyParty est une plateforme innovante (soutenue par la BPI dans le cadre de l'aide à la maturation de projets innovants) dont l'ambition est de devenir la plateforme de référence mondiale pour organiser ou participer à des soirées chez des particuliers. Notre plateforme pourrait intéresser les organisations marketing pour innover dans leur stratégie de commercialisation, distribution et communication de manière digitale et In Real Life.

Depuis le déclin du secteur traditionnel de la nuit, le marché des soirées chez des particuliers ou « Hometainment » constitue un marché en devenir que les organisations marketing ont encore du mal à pénétrer. Excuse MyParty est la plateforme innovante qui permet d'atteindre ce marché. De manière digitale, Excuse MyParty est l'opportunité pour les marques de développer leur notoriété auprès d'une cible courtisée : les 21-35 ans qui transforment le visage de la nuit. Les marques pourraient ainsi développer leur image de marque et diffuser leur storytelling auprès des Millennials sur Excuse MyParty.

In Real Life, Excuse MyParty est la plateforme innovante permettant aux marques de pénétrer l'intimité des créateurs de soirées et de ceux qui y participent. Elles pourraient alors convertir les créateurs de soirées en Brand Ambassadors favorisant la proximité de la marque avec ses consommateurs en augmentant leur engagement et fidélité. Excuse MyParty serait l'assurance d'obtenir des événements clés en main, fidèles aux valeurs des marques et organisés par les «Gatsby des temps modernes» partout dans le monde.

Cible

Excuse MyParty s'adresse à toutes les organisations marketing qui ont la possibilité d'infiltrer leurs produits au sein des soirées collaboratives ou d'offrir leurs lieux à nos organisateurs de soirées : vins & spiritueux, agroalimentaire, tech, design, mode, hôtellerie...

Nomination

Excuse MyParty est la plateforme des événements collaboratifs de particuliers qui révolutionne le monde de la fête en créant une réelle alternative aux bars et aux clubs.

Excuse MyParty est également une solution innovante pour les marques car la plateforme permet d'infiltrer ces dernières de manière Digitale & In Real Life et de transformer les organisateurs de soirées en réels Ambassadeurs de marque.

Site

<https://www.excusemyparty.com/>



Linfluent

Nom : Linfluent
Adresse : 3 rue Edmond Gondinet
CP : 75013
Ville : Paris
Pays : France
Domaine Activité : Social Selling
Date Création : 16/03/2015
CA : 50000
Taux Croissance : 50%
Effectif : 3

Dirigeant

Nom : Sallantin Thomas
Fixe : 0614540606
Mobile : 0614540606
Email : thomas@linfluent.com

Présentation orale

Nom : Sallantin Thomas
Fixe : 0614540606
Mobile : 0614540606
Email : thomas@linfluent.com

Comptabilité

Nom : Sallantin Thomas
Fixe : 0614540606
Mobile : 0614540606
Email : thomas@linfluent.com

Domaine principal

Réseaux sociaux, Content marketing, Social Selling

Solution

Le Social Selling est l'art et la manière d'exploiter les réseaux sociaux pour booster ses ventes et implique naturellement l'alignement des forces commerciales et marketing : travaillons et construisons ensemble nos contenus pour parler avec ses prospects.

Sur ce sujet, Linfluent révolutionne les organisations marketing sur deux points: il facilite la communication entre les différentes équipes Marketing et Vente par la création de Comités éditoriaux, constituant et recherchant ensemble les contenus à relayer sur les réseaux sociaux. Tous les échanges sont alors possibles comme la suggestion d'articles de veille, la proposition de contenus, l'amélioration collaborative des publications, le partage de photos d'évènements.

Linfluent c'est aussi une amplification naturelle et authentique de sa communication digitale en permettant le relais de ses contenus, préalablement validés et sélectionnés par les Comités éditoriaux, par les ambassadeurs légitimes de l'entreprise.

Cible

Linfluent s'adresse plus particulièrement aux entreprises BtoB qui souhaitent booster leurs ventes et leur notoriété, par l'exploitation professionnelle des réseaux sociaux et par l'implication de ses équipes Marketing et Commerciales.

Mais aussi aux entreprises B2C, associations, fédérations, en quête de visibilité et de notoriété.

Nomination

Linfluent est une plateforme collaborative d'amplification sociale qui permet de réaliser une veille sur le web & les réseaux sociaux, de rédiger ses propres contenus en équipe, et de construire une bibliothèque de photos, de liens d'articles, de pdf grâce à la fonctionnalité "Comité éditorial".

Faites partager vos contenus qualifiés et engageants par vos ambassadeurs pour une communication légitime et authentique !

Site

www.linfluent.com



KappSports

Nom : KappSports
Adresse : ESTIA 2 TECHNOPOLE IZARBEL
CP : 64210
Ville : Bidart
Pays : France
Domaine Activité : Services digitaux sport
Date Création : Mars 2015
CA : 12 000 €
Taux Croissance : 100%
Effectif : 2

Dirigeant

Nom : Gamiochipi Gillen
Fixe : 0685559457
Mobile : 0685559457
Email : ggamiochipi@kappsports.com

Présentation orale

Nom : Gamiochipi Gillen
Fixe : 0685559457
Mobile : 0685559457
Email : ggamiochipi@kappsports.com

Comptabilité

Nom : Gamiochipi Gillen
Fixe : 0685559457
Mobile : 0685559457
Email : ggamiochipi@kappsports.com

Domaine principal

Content marketing

Solution

Kapp10 est une plateforme SaaS de services digitaux pour les organisateurs d'événements sportifs.

Elle se décline en différents modules :

Résultats officiels

- Diffusion du résultat en 1to1 (SMS, email, chatbot),
- Envoi automatique de photo personnalisée,
- Rédaction automatique d'article résumé,
- Widget permettant la présentation des résultats complets sur des sites tiers (ex : presse)

Marketing

- Gestion de la base des coureurs (import de contacts, etc.),
- SMS et emailing (ciblage, campagne etc.),
- Chatbot Messenger,
- M-coupons,
- Sondages,
- Création de challenges régionaux (sur plusieurs courses).

Analytics

- Dashboard,
- Suivi et analyse des campagnes marketing,
- Analyse des performances sportives.

INNOVATIONS

Contexte

Avec un fonctionnement modulaire et une structure 100% cloud, Kapp10 FreshStart est accessible aux organisateurs de tous types d'événements, du plus grand au plus petit.

De manière plus concrète, notre plateforme intègre plusieurs innovations techniques :

Compatibilité La plateforme est compatible avec la plupart des logiciels de chronométrage. A terme, elle sera connectée directement à ces logiciels.

Mobile

Elle intègre les enjeux liés à l'utilisation toujours plus importante du smartphone (depuis novembre 2016, Internet est plus utilisé sur mobile que sur desktop) et en fait même une priorité (Mobile First) : SMS, chatbot, app mobile.

Accessibilité

Centrée sur le secteur événements grand public, Kapp10 Fresh Start est très simple d'utilisation, ne nécessite aucune installation et aucune formation. Sur le plan économique, nos tarifs sont extrêmement compétitifs afin d'être accessibles à tous.

Bigdata & intelligence artificielle

Aujourd'hui, aucun acteur ne s'est réellement penché sur le traitement et l'analyse du résultat sportif du coureur avec un objectif marketing. Si les startups comme Strava, Runkeeper et Runtastic ont intégré cet enjeu depuis plusieurs années, les résultats officiels ne sont absolument pas exploités. Tous ces acteurs se sont concentrés sur l'entraînement. Combinée à des données purement marketing (sondages, comportement, etc.), l'exploitation de ces résultats vient appuyer l'efficacité des modules précédemment cités : cela nécessite donc des travaux de R&D en traitement bigdata (analyse et exploitation des données de performances, données comportementales, etc.) et en intelligence artificielle (adresser le meilleur message au meilleur des moments et dans le meilleur des contextes, création automatique de contenus).

Cible

Notre plateforme est à destination des organisateurs d'événements sportifs, en particulier ceux dont le nombre d'inscrits est inférieur à 10 000. Aujourd'hui, nous ciblons en priorité les événements Trail & Running, en France : cela représente 8 000 clients potentiels chaque année. En parallèle, nous avons entamé une ouverture aux autres sports (triathlon, cyclisme, courses à obstacles, etc.) et nous prévoyons un lancement sur le marché européen dès l'année 2019, soit un potentiel de près de 40 000 événements.

Nomination

Kapp10 FreshStart est une plateforme SaaS de services digitaux pour les organisateurs d'événements sportifs.

Site

<http://kapp10.com>



Limber

Nom : Limber
Adresse : 47 rue Marcel Dassault
CP : 92100
Ville : Boulogne Billancourt
Pays : France
Domaine Activité : Edition de logiciels
Date Création : 02/2015
CA : NC (levée de fonds en cours)
Taux Croissance : 300%
Effectif : 8

Dirigeant

Nom : Jeremy Lipp (CEO)
Fixe : 0670191919
Mobile : 0670191919
Email : jeremy.lipp@limber.io

Présentation orale

Nom : Bertrand Barbet (CMO)
Fixe : +33674440269
Mobile : +33674440269
Email : bertrand.barbet@limber.io

Comptabilité

Nom : Bertrand Barbet
Fixe : +33674440269
Mobile : +33674440269
Email : bertrand.barbet@limber.io

Domaine principal

Réseaux sociaux, Marketing automation, Content marketing, Marketing analytics, Marketing collaboratif, Social Selling

Solution

Limber est une plateforme SaaS de Content & Social Marketing Automation.

Notre logiciel aide les entreprises et les organisations à mieux gérer, exploiter et maximiser le ROI de leurs contenus digitaux (articles de blog, vidéos, livres blancs, infographies, curation...) en les distribuant sur de multiples canaux (réseaux sociaux corporate & collaborateurs, newsletters, blogs...), selon des scénarios de publication intelligents.

En transformant ensuite le trafic généré en leads, notre plateforme mesure ainsi la performance de chaque contenu, chaque canal et chaque topic abordé.

Cible

Nous nous adressons principalement aux ETI et grands comptes déjà sensibles à l'importance stratégique du marketing de contenu (content marketing), mais n'arrivant pas à en assurer une exploitation optimale. Beaucoup de ces entreprises ont d'ailleurs déjà investi dans des outils de Marketing Automation tels Marketo, Eloqua ou Pardot. Notre mission est d'assurer la phase amont : générer du trafic sur les contenus produits en multipliant les relais de visibilité.

Limber est aujourd'hui utilisée par plus de 50 entreprises dans de nombreux secteurs : IT, cabinets de conseil, ESN, groupes de presse...

Nomination

Limber est une plateforme SaaS de Content & Social Marketing Automation conçue pour aider les entreprises à mieux exploiter et maximiser le ROI de leurs contenus digitaux (articles de blog, vidéos, livres blancs, curation...), en les distribuant sur de multiples canaux selon des scénarios de publication intelligents (réseaux sociaux corporate & collaborateurs, newsletters, blogs ...). La performance de chaque action est ensuite mesurée, jusqu'au nombre de leads généré.

Site

<http://www.limber.io>



Sigilium

Nom : Sigilium
Adresse : 152 Bureaux de la Colline
CP : 92210
Ville : Saint-Cloud
Pays : France
Domaine Activité : Marketing - communication / gestion
Date Création : 2015
CA : 50000 €
Taux Croissance : 100%
Effectif : 2

Dirigeant

Nom : Thomas Darde
Fixe : 0183640213
Mobile : 0663384568
Email : thomas@sigilium.com

Présentation orale

Nom : Xavier Trannoy
Fixe : 0183640213
Mobile : 0661551494
Email : xavier@sigilium.com

Comptabilité

Nom : Xavier Trannoy
Fixe : 0183640213
Mobile : 0661551494
Email : contact@sigilium.com

Domaine principal

Content marketing, Account based marketing

Solution

Sigilium permet aux équipes marketing de piloter de manière centralisée les signatures emails de l'entreprise.

Un moyen efficace et mesurable de faire passer de l'information et des offres là où on a l'attention récurrente et privilégiée de ses interlocuteurs professionnels.

Avantages :

- Gestion centralisée des signatures et de leurs messages
- Communication efficace et mesurable
- normalisation de l'image de marque de l'entreprise

Cible

Les entreprises du secteur BtoB, ayant plus de 50 collaborateurs.
PME - ETI - Grands Groupes à présence internationale. (d'AB Tasty à Saint Gobain)

Nomination

Sigilium est une plateforme qui permet aux équipes marketing et communication, de piloter de manière centralisée les signatures emails de l'entreprise.

Un moyen efficace et directement mesurable de faire passer de l'information et des offres, là où on a l'attention récurrente et privilégiée de ses interlocuteurs professionnels.

Site

<https://sigilium.com>



SPARKLANE

Nom : SPARKLANE

Adresse : 4, Avenue Jules Janin

CP : 75116

Ville : Paris

Pays : France

Domaine Activité : Sparklane, éditeur d'une solution innovante d'aide à la prospection BtoB, fournit une plateforme SaaS reposant sur l'Intelligence Artificielle pour aider les équipes marketing et les forces de vente à identifier leur marché et accroître leur réactivité commerciale en se concentrant sur les prospects à plus fort potentiel.

Date Création : 2009

CA : 5 Millions

Taux Croissance : 50%

Effectif : 60

Dirigeant

Nom : PICHARD Frédéric

Fixe : 01 81 80 05 00

Mobile : 06 30 09 18 11

Email : fpi@sparklane.fr

Présentation orale

Nom : VERNO Alexandre

Fixe : 02 40 84 73 03

Mobile : 07 64 13 96 58

Email : ave@sparkane.fr

Comptabilité

Nom : QUEIGNEC Elodie

Fixe : 01 81 80 05 03

Mobile : 01 81 80 05 03

Email : equ@sparklane.fr

Domaine principal

Account based marketing

Solution

La solution PREDICT permet d'identifier le profil idéal des clients et prospects les plus capables d'être convertis. La solution fonctionne grâce à l'Intelligence Artificielle qui s'appuie sur des milliers de types d'attributs contenus dans l'historique commercial du client (clients gagnés/perdus/type/...) et le DataLake de Sparklane composé de millions d'informations firmographiques et contextuelles.

A partir de ce Profil Client Idéal (PCI), PREDICT automatise la création et le ciblage de territoires et de segments afin de cibler les comptes les plus capables de devenir des prochains clients.

PREDICT fonctionne sous la forme de notifications accompagnées de l'ensemble du contexte du compte et de son actualité pour assurer un engagement immédiat dès que le score est suffisant. L'objectif est de pouvoir personnaliser et contextualiser l'engagement, au bon moment avec le bon message au travers des différents canaux inbound et outbound (email, site web, téléphone). La solution PREDICT s'inscrit pleinement dans l'écosystème de l'Account Based Marketing dont l'objectif est d'abord de cibler un territoire de sociétés pour l'adresser de manière personnalisée et efficace.

PREDICT est équipée d'une technologie d'Active Learning qui améliore la précision du ciblage au fur et à mesure de l'utilisation et des résultats obtenus et peut s'interfacer avec un CRM ou des solutions de Marketing Automation. Cette nouvelle démarche d'Account Based Marketing permet d'augmenter de 10% la prise de rendez-vous qualifiés, de 70% les opportunités créées et de 25% le taux de conversion des opportunités générées.

Cible

La solution PREDICT de Sparklane s'adresse à la fois aux directions marketing et commerciales dans les PME, ETI et Grands Comptes qui souhaitent réconcilier les intérêts commerciaux et marketing et améliorer leur productivité commerciale.

Nomination

PREDICT permet d'identifier le profil idéal des clients et prospects les plus capables d'être convertis grâce à l'Intelligence Artificielle et le Big Data. PREDICT permet à la fois de définir automatiquement un nouveau territoire de vente et prédire qui seront vos prochains clients.

Site

www.sparklane-group.com



Taalink

Nom : Taalink
Adresse : 114 chemin du tameye, les jardins de Valbonne
CP : 06560
Ville : Valbonne
Pays : France
Domaine Activité : MarTech / Intelligence Artificielle
Date Création : Décembre 2016
CA : 150 000 (estimé)
Taux Croissance : 100 % (estimé)
Effectif : 6

Dirigeant

Nom : Guarnelli Josselin
Fixe : 0983390120
Mobile : 0658007608
Email : josselin.guarnelli@taalink.com

Présentation orale

Nom : Guarnelli Josselin
Fixe : 0983390120
Mobile : 0658007608
Email : josselin.guarnelli@taalink.com

Comptabilité

Nom : Guarnelli Josselin
Fixe : 0983390120
Mobile : 0658007608
Email : josselin.guarnelli@taalink.com

Domaine principal

Marketing automation, Marketing analytics

Solution

Taalink est une solution basée sur l'intelligence artificielle qui permet de maximiser des indicateurs de performance en marketing digital. En s'appuyant sur une équipe spécialisée, en informatique et en marketing digital, nous avons réalisé une preuve de concept dédiée search avec Google Adwords auprès d'annonceurs E-commerce et d'agences digitales. Nous avons obtenu des résultats permettant d'améliorer très significativement leurs KPI. Avec notre outil, nous pouvons multiplier par 2 le nombre de clics en gardant le même budget pour un annonceur.

En se basant sur une analyse prédictive, notre technologie peut suggérer une configuration optimale sur les différents canaux digitaux que sont AdWords, Facebook, Twitter, display, emailing. Au sein du marketing digital nous sommes tous confrontés aux mêmes défis: Comment pouvons-nous optimiser notre ROI sur nos campagnes? 10% 20% 30%? Est-ce que je fais le bon choix? Augmenter ou baisser mes enchères ? Comme vous le savez c'est complexe ! Les variables sont extrêmement nombreuses : temps, prix, canaux, emplacement, ciblage, type d'enchère, pour obtenir le meilleur ROI. A un certain stade de maturité de ses campagnes digitales dans le search l'optimisation devient très complexe. La maturité du marché et la multiplication des acteurs diminuent considérablement les marges de manoeuvre pour les annonceurs. Notre solution répond à cette problématique en utilisant l'intelligence artificielle. Plus précisément il s'agit du machine learning et du deep learning.

Comment faisons-nous ?

- Tout d'abord, nous créons un flux de données avec un logiciel, pour faire l'importation de données en utilisant l'API Google Adwords ;
- Ensuite, nous générons à l'intérieur de ces flux de données des modèles mathématiques. C'est la partie de machine learning et deep learning ;
- Puis, au sein de chaque campagne, nous générons un modèle mathématique, pour permettre à nos algorithmes d'apprendre des données ;
- Enfin nous précisons des questions de type ..

Vous êtes intéressé par notre solution ? Invitez-nous le 16 juin prochain pour la soutenance des dossiers nous aurons le plaisir de préciser le type de résultats que nous pouvons proposer:-)

Actuellement, nous sommes en phases de commercialisation de notre solution, nous avons différents contacts clients.

Cible

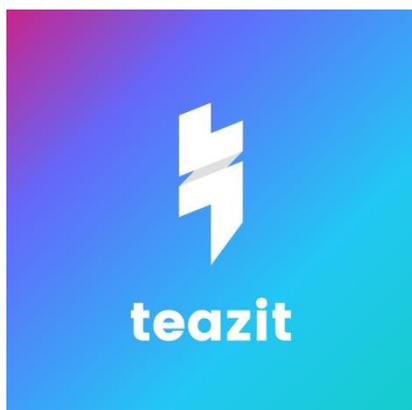
Société toute taille et tout secteur. Seul condition : fort investissement en marketing digital. Pour réaliser des analyses prédictives, la société doit détenir un important volume de données. Nous ciblons bien évidemment les annonceurs et les agences digitales également.

Nomination

Taalink utilise l'Intelligence Artificielle pour maximiser la performance des campagnes digitales. Basé sur des algorithmes de machine learning et de deep learning, Taalink, met en place des modèles de prédiction d'une infime précision. Pour ce faire Taalink s'intègre directement aux campagnes de search en indiquant systématiquement la meilleure configuration sur chaque canal grâce à l'apprentissage automatique des données.

Site

<http://www.taalink.com/>



Teazit

Nom : Teazit
Adresse : Rue Louis Delage
CP : 26200
Ville : Montélimar
Pays : France
Domaine Activité : Activités informatiques et digitales
Date Création : 20/02/2017
CA : 0
Taux Croissance : 0
Effectif : 6

Dirigeant

Nom : Colombain Emilien
Fixe : /
Mobile : 0664035746
Email : e.colombain@teazit.fr

Présentation orale

Nom : Colombain Emilien
Fixe : /
Mobile : 0664035746
Email : e.colombain@teazit.fr

Comptabilité

Nom : /
Fixe : /
Mobile : /
Email : -@teazit.fr

Domaine principal

Réseaux sociaux, Content marketing

Solution

Teazit est une solution innovante et immersive, basée sur un outil simple et unique qui permet de créer en quelques secondes un teaser vidéo. C'est un mode de communication qui s'inscrit dans les tendances de 2017 puisqu'il comporte les caractéristiques suivantes :

La vidéo (Les vidéos représentent 69% de la consommation Internet en 2017. En 2020, elle représentera plus de 80% du trafic Internet), les réseaux sociaux et le partage d'expérience (68% des français sont inscrits sur un réseau social et 90% des internautes font confiance aux recommandations des autres internautes) et le temps réel.

C'est également l'assurance pour les professionnels de toucher la bonne cible puisque les personnes qui verront leur publication seront en recherche active d'événement/activité. Enfin, c'est une solution de promotion accessible à tous financièrement. Teazit propose plusieurs formules (à l'unité, en abonnement simple ou premium), permettant aux grands comme aux petits de se faire connaître auprès du bon public.

Cible

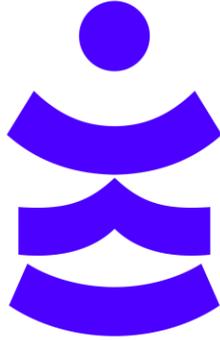
Que ce soit dans le domaine du sport, des spectacles, de l'art, de la mode, de la musique, de la restauration, du monde de la nuit ou des loisirs, notre solution s'adresse à tous les professionnels (associations, collectivités, entreprises, etc) susceptibles d'organiser une activité ou un événement.

Nomination

Teazit est une application mobile de promotion d'événements. Innovante, simple d'utilisation et efficace, cette plateforme permet aux établissements, quels qu'ils soient, de booster leur visibilité et de cibler directement les personnes en recherche de divertissement de manière géolocalisée. Du contenu inédit sous forme de teaser vidéo et des commentaires authentiques en temps réel pour répondre à une demande évidente de projection et d'immersion.

Site

<http://teazit.fr/>



Upfluence

Nom : Upfluence
Adresse : 33 quai arloing
CP : 69009
Ville : Lyon
Pays : France
Domaine Activité : MarTech - Influencer Marketing Technology
Date Création : 2013
CA : 2,000,000 / 1,220,000 (2016)
Taux Croissance : 100% YoY
Effectif : 30 / 18

Dirigeant

Nom : Garnès Vivien
Fixe : 0420880040
Mobile : 0610451038
Email : vivien.garnes@upfluence.com

Présentation orale

Nom : Garnès Vivien
Fixe : 0420880040
Mobile : 0610451038
Email : vivien.garnes@upfluence.com

Comptabilité

Nom : Nelly Cho Amany
Fixe : 0420880040
Mobile : 0628964208
Email : nelly.choamany@upfluence.com
Adresse : 12 rue claudes veyron
CP : 69007
Ville : Lyon
Pays : France

Domaine principal

Relations Presse, Réseaux sociaux, Marketing automation, Content marketing, Marketing analytics, Social Selling

Autres

Influencer Marketing

Solution

Les canaux marketing digitaux classiques échouent les uns après les autres.

47% des 12-25 utilisent Adblock. 41% des entreprises n'arrivent pas à l'équilibre avec Adwords.

0,05% des internautes cliquent les publicités Adwords. Les robots représentent une part croissante des clics sur les publicités (fraude qui coûte aux annonceurs \$29 milliards / an d'après Google).

En parallèle, les consommateurs préfèrent se tourner vers les influenceurs en ligne. 92% des consommateurs font plus confiance aux influenceurs qu'ils ne font confiance aux marques.

La preuve? Ce canal génère en moyenne 26% de conversions en plus. Le marketing d'influence est une tendance de fond. Mais elle est chronophage, ou peut être chère et sujet à erreur sans les bons outils.

Upfluence développe une technologie permettant

- l'identification de millions d'influenceurs. Dans tous les pays, dans toutes les langues, sur tous les réseaux sociaux (relation presse, réseaux sociaux)
- l'analyse de la performance de ces influenceurs (marketing analytics).
- la possibilité de les contacter à grande échelle, et de construire une relation avec eux (marketing automation).
- suivre la production du contenu des influenceurs (content marketing).
- et de monitorer la performance des collaborations (marketing analytics, social selling).

Cette position de leader technologique permet aujourd'hui à Upfluence de maintenir une forte croissance (100% YoY) à la fois en Europe et aux Etats Unis.

Cible

La technologie d'Upfluence aide 3 types d'entreprises:

- Les agences (Havas, Socialyse, Publicis, Saatchi, OMD, etc.), qui utilisent notre technologie pour leurs clients.
- Les pure players web (Rue du Commerce, une multitude de petits sites ecommerce), qui utilisent nos logiciels pour générer des ventes et de la notoriété.
- Les grands comptes (Victorinox, Swatch, Longines, etc.) qui mènent à bien des campagnes d'envergure.

Nomination

Upfluence développe des technologies pour le marketing d'influence et aide les marques à identifier, analyser et contacter à grande échelle des influenceurs dans tous les pays, toutes les langues et tous les réseaux sociaux.

Site

<http://upfluence.com/>



YouLoveWords

Nom : YouLoveWords
Adresse : 13 rue de l'arsenal
CP : 75004
Ville : Paris 04
Pays : France
Domaine Activité : Content Marketing
Date Création : Avril 2009
CA : 1,2 M€
Taux Croissance : CA x 2 en 2016
Effectif : 10

Dirigeant

Nom : Gregory Nicolaidis
Fixe : 0664458737
Mobile : 0664458737
Email : gregory@youlovewords.com

Présentation orale

Nom : Gregory Nicolaidis
Fixe : 0664458737
Mobile : 0664458737
Email : gregory@youlovewords.com

Comptabilité

Nom : Grégory Nicolaidis
Fixe : 0664458737
Mobile : 0664458737
Email : gregory@youlovewords.com

Domaine principal

Content marketing

Solution

Nous sommes spécialisés dans la production de contenus à destination des marques. (articles, vidéos, infographies, livres blancs, études de cas)

Notre offre repose sur 3 piliers :

- > Définition de la stratégie (objectifs, Kpis, persona)
- > Production de contenus
- > Optimisation de la stratégie

Nos ressources sont de réels atouts

- > Une équipe des meilleurs content Strategists
- > Un réseau de 25.000 talents connectés
- > Une plateforme de production (<https://www.youtube.com/watch?v=Mlpi0CbZl4k>)

Cible

Nous nous adressons aux clients BtoC mais principalement BtoB.

Notre réseau de rédacteurs, copywriters, infographistes et vidéastes nous permet de produire les meilleurs contenus à destination de marketeurs BtoB toujours désireux de produire des contenus à la fois qualitatifs et engageants.

Nous leur proposons un accompagnement précis tourné vers l'acquisition de nouveaux leads. Les stratégies de Content Marketing mais aussi d'Inbound, d'ABM, de Marketing Automation n'ont plus de secrets pour nous ;-)

Nos clients : Amazon Web Services, Axa Tech, Systra, Devoteam, 3li, SoFive, Majencia.

Notre livre blanc du Content marketing > Ici >

<https://www.youlovewords.com/livre-blanc-du-content-marketing/>

Nomination

YouLoveWords est une solution de content marketing à destination des marketeurs BtoB. Spécialisée dans la stratégie éditoriale et la production de contenus premium notre société accompagne notamment les sociétés en BtoB dans l'acquisition de nouveaux clients par le contenu (livre blanc, étude de cas, vidéos, infographies, contenus courts dans le cadre de leur stratégie d'automatisation).

Nous proposons à nos clients les meilleurs content strategists, une équipe de 25.000 talents éditoriaux et une plateforme de gestion de la production pour faciliter les process.

Site

www.youlovewords.com