

Réinventer sa prospection B2B avec l'IA pour réussir sa rentrée 2024 et atteindre ses objectifs T4 !

28 août 2024

Faisons les présentations.



Xavier Paulik

CEO & cofondateur

GetQuantity

xp@getquantity.com



LEADER DES OUTILS

D'AIDE A LA PROSPECTION B2B



START-UP
Française

1000
Clients

TPE PME Grands Comptes



RGPD
compliant



SIÈGE
SOCIAL
Paris



30

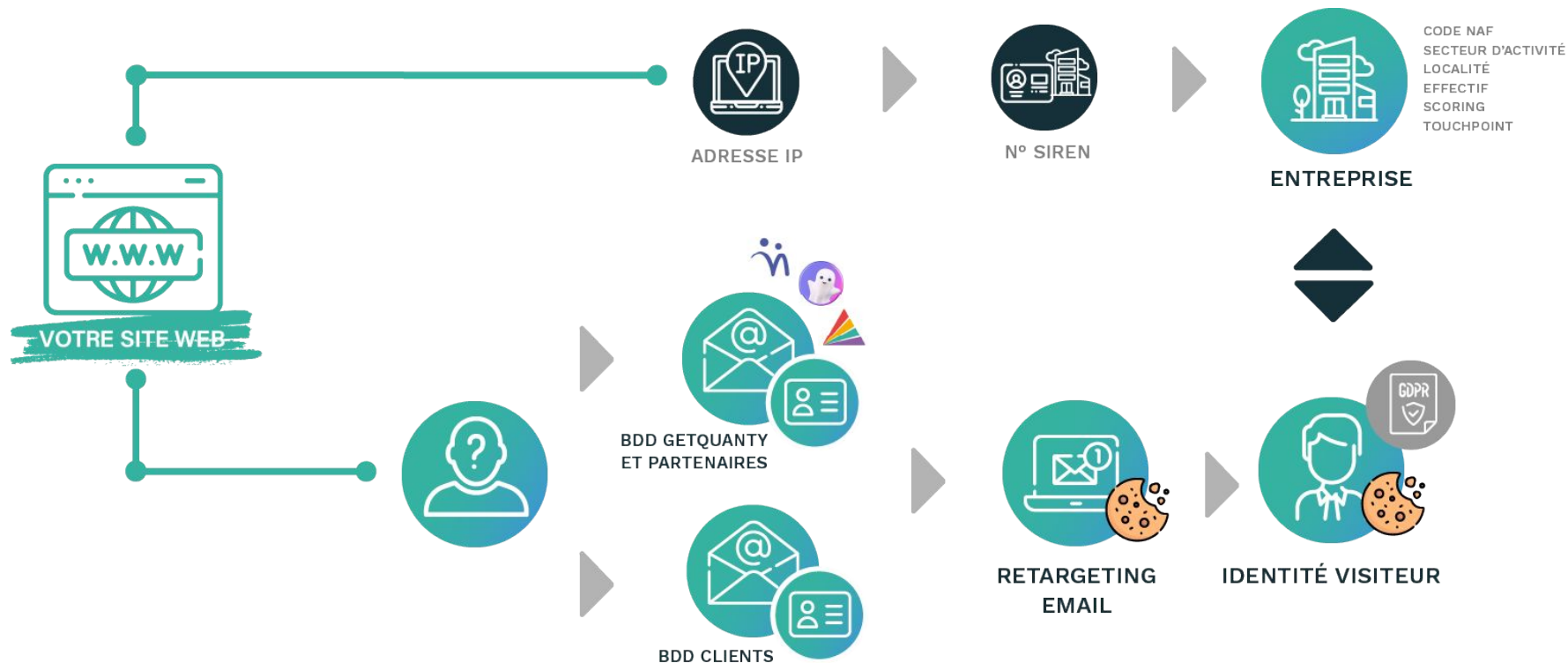
Collaborateurs



TECHNOLOGIE
PROPRIÉTAIRE
plébiscitée par Google



Nous IDENTIFIONS vos visiteurs BTOB Anonymes



400 millions de pages auditées / an sur 1000 sites B2B - 600k entreprises identifiées / an

Puis notre INTELLIGENCE ARTIFICIELLE classe et détecte les
MEILLEURES ENTREPRISES pour VOUS..

LE LIVE RADAR

Identification
des visiteurs

367 Leads
250+ Identified companies

50%
Direct

25%
SEO

Chaleur des entreprises

- Très chaud
- Chaud
- Tiède
- Froid

Direct:
87%
SEO
3%
SEA
0%

Live 30 m 1 h 3 h 6 h 9 h 12 h

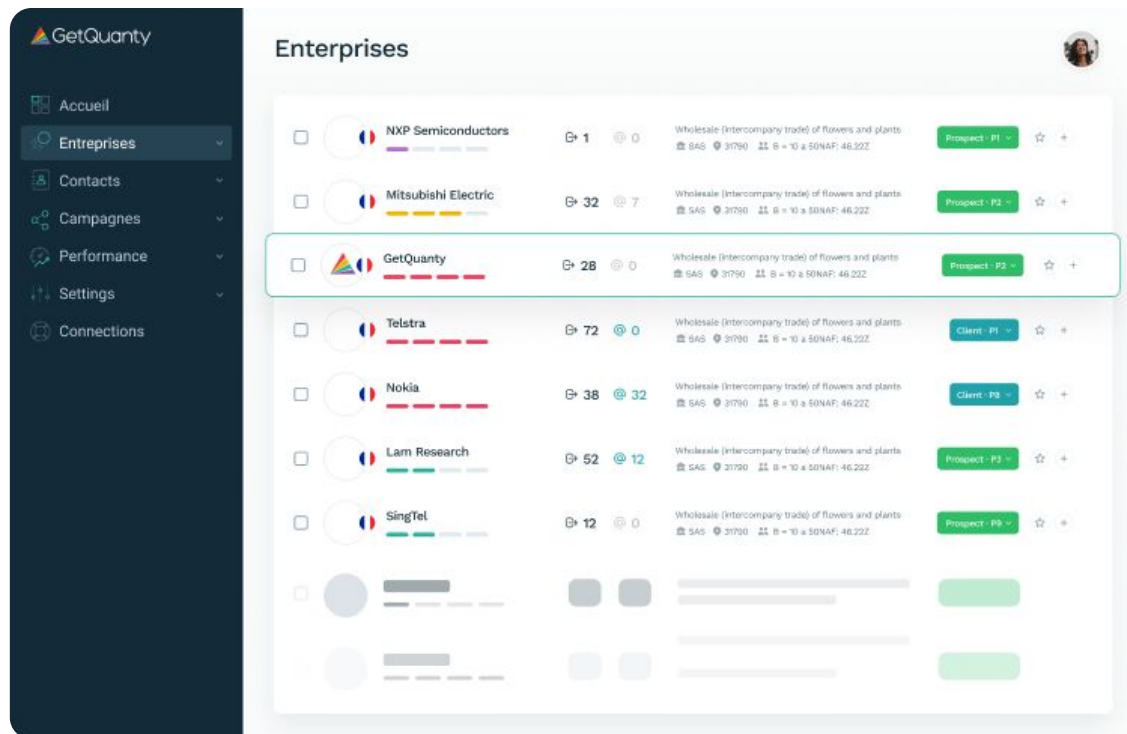
Fiche entreprise

illuminz
illuminz
Activity: data processing and
accommodation and related activities
1 47 A=1 à 10

Visiteurs en
temps réel

et génère dans votre CRM un FLUX CONTINU DE LEADS à recontacter (MQL)

Vous êtes vous déjà demandé si les visiteurs de votre site internet sont bien des entreprises ? vos clients ? vos concurrents ? dans vos cibles?



Au Programme

- **Il faut réinventer la prospection en B2B grâce à l'IA**
- **Comment se créer de nouvelles listes de prospection sans se ruiner grâce à son site web**
- **Comment savoir quand et qui appeler et diviser par 10 ses listes de prospection pour se concentrer sur les meilleurs leads?**
- **Comment utiliser concrètement l'IA et quels outils utiliser pour augmenter la prise de RDV sur T4?**

- 2 -

Réinventer sa prospection B2B avec l'IA: comment s'y prendre ? avec quels outils?

En B2B , la prospection avec un contact humain reste indispensable !

- 1 **2%** seulement des visiteurs sont convertis directement , **il en reste 98% !**
- 2 **67%** de la décision échappe aux sales
- 3 **57%** des ventes sont faites **avec le 1er commercial entré en contact (pas le bot) !**

67 %
de la décision
échappe au Sales

**... s'il ne prend
pas les devants !**

Malgré l'arrivée de l'IA, la prospection outbound est de plus en plus difficile

1

Sursollicitation des prospects avec l'automatisation > Protections antispam et bot clics

2

Shadow AI : Plus de temps passé à prompter ou à trouver de la data qu'à appeler !

3

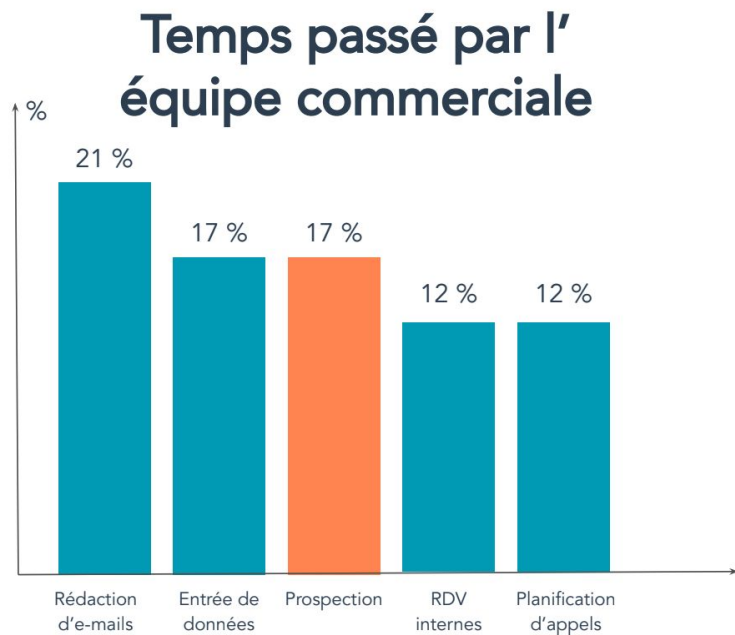
66% de non joignabilité après 8 appels

8

tentatives de call
sont nécessaires pour
parler à un prospect !

réussir à parler aux
bonnes personnes
et au bon moment
reste le défi n°1

Il y a d'ENORMES leviers d'optimisation !



Source : HubSpot Research



58 %

du temps
peut être optimisé

par une meilleure
qualification et
automatisation de
la prospection

Source : Hubspot Research

LA SOLUTION en 3 étapes clés

- 1 Mieux choisir ses cibles, faire venir grâce à l'IA la bonne audience sur son site web : mail, linkedin, sea, seo...
- 2 Appeler les prospects au bon moment en détectant grâce à l'IA quand et qui appeler
- 3 Entrer en contact de manière proactive et 3 fois plus efficace par des routines de prospection assistées par IA

- 1 -

**Faire venir à vous les meilleurs prospects
à moindre coût**

Ciblez-vous les bons prospects?

Vous dépensez de l'énergie et de l'argent (SEA, mailings, SEO) pour faire venir vos prospects... **mais faites-vous venir les bons?**

Google Analytics ne vous permet pas de voir votre audience b2b !

L'IA couplée au tracking B2B peut vous permettre rapidement

- de retravailler vos contenus pour vos cibles
- de démultiplier vos actions marketing (webinars, mailings) et d'augmenter leur efficacité
- de contrôler l'audience et vos dépenses !

Votre audience n'est pas celle que vous croyez!

Dashboard Général

Vue Entreprise

Vue Campagne Entreprise

Vue Secteur

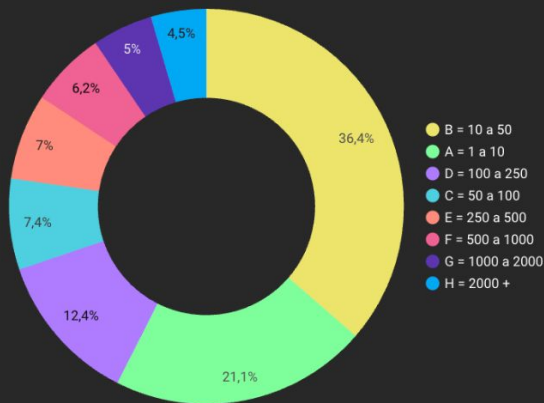
Dernières Visites

Secteur

Sélectionner la période

Source de la session

Canal en fonction de la taille d'entreprise



naf label

Sessions

1.	programmation informatique	18
2.	conseil en systèmes et logiciels informatiques	15
3.	activités des agences de publicité	10
4.	conseil en relations publiques et communication	9
5.	conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	9
6.	administration publique générale	7
7.	enseignement supérieur	6
8.	location et location-bail de machines de bureau et de matériel informati...	6
9.	activités des sièges sociaux	5
10.	gestion d'installations informatiques	5
11.	traitement de données et hébergement et activités connexes	5
12.	activités des agences de placement de main-d'œuvre	4
13.	ingénierie et études techniques	4
14.	location de logements	4
15.	édition de revues et périodiques	4
16.	édition de livres	4

1 - 91 / 91



Pour accéder à toutes les données, prenez rendez-vous avec les équipes de GetQuantity

Quelles entreprises visitent vraiment mon site web?

Dashboard Général

Vue Entreprise

Vue Campagne Entreprise

Vue Secteur

Dernières Visites

Entreprises ayant visitées votre site internet

Sélectionner la période

Entreprises Uniques
217

TOP ENTREPRISE	S..
1. MILLING EXPERTS FRANCE	14
2. LEASECOM	6
3. INSEEC	5
4. GETQUANTY	4
5. NOVIUS	4
6. allotools.com	4
7. 4UATRE	3
8. ARESCOM	3
9. CEDEO NIORT	3
10. LA BOITE IMMO	3
11. OVH	3
12. Petit Rol	3

1 - 100 / 217

Prospects
31
↑ 47.6%

TOP PROSPECT	S..
1. MILLING EXPERTS FRANCE	14
2. LEASECOM	6
3. INSEEC	5
4. GETQUANTY	4
5. NOVIUS	4
6. allotools.com	4
7. 4UATRE	3
8. ARESCOM	3
9. CEDEO NIORT	3
10. LA BOITE IMMO	3
11. OVH	3
12. Petit Rol	3

1 - 31 / 31

Prospects Chauds
3
↑ 200.0%

MQL Chaud	S..
1. NOVIUS	4
2. ARESCOM	3
3. CAPITOLE ENERGIE	2

1 - 3 / 3

 Pour accéder à toutes les données, [prenez rendez-vous](#) avec les équipes de GetQuany

LA solution

1- (Re)Définir votre PERSONA ou ICP

- > partez de vos clients ! L'IA vous aider à identifier vos niches
- > partez de vos contenus existants : à qui votre offre parle?

2- Recherchez les bonnes données (entreprises et contacts)

- > Bases de données B2B : Kompass (K-Sales), Nomination
- > Contacts : LinkedIn et ses "proxies" : Clay, Apollo, Waalaxy ...

3- Retravaillez vos messages et repositionnez-vous au top !

- > agent IA SEO / SEA pour trouver les bons mots-clés
- > livres blancs, business cases, séquences email ciblées

1 Démo : caractériser ses persona avec chatGPT

ChatGPT



Parfait 🙌

Voici une **synthèse avec 3 personas + niches sectorielles** :

👤 Persona 1 – Startups & Petites Structures (1–10 salariés)

- **Profil** : jeunes entreprises, souvent en **programmation informatique, édition logicielle, ou communication/marketing**.
- **Objectifs** : trouver un outil simple et abordable pour générer des leads rapidement.
- **Besoins** : efficacité immédiate, interface intuitive, preuve rapide de valeur.
- **Freins** : budget limité, besoin de ROI rapide.
- **Comportement en ligne** : visites courtes (1–2 fois), curiosité sur la **démo**, parfois regardent les **tarifs** mais hésitent à demander un devis.

👤 Persona 2 – PME en Croissance (10–50 salariés)

- **Profil** : majorité des visiteurs, très présents dans le **conseil en gestion, informatique, et agences de publicité**.
- **Objectifs** : structurer leur prospection et professionnaliser leur approche marketing.
- **Besoins** : fonctionnalités avancées (segmentation, scoring), intégration avec CRM, accompagnement.
- **Freins** : peur de la complexité et du temps d'implémentation.
- **Comportement en ligne** : reviennent 2–3 fois, explorent **tarifs + démo**, parfois la page **équipe**, indiquant une recherche de crédibilité.

👤 Persona 3 – Grandes Entreprises (100+ salariés)

- **Profil** : moins nombreuses, mais souvent dans des secteurs structurés (**télécoms, formation, industrie, régie publicitaire**).
- **Objectifs** : intégrer une solution robuste dans la **stratégie marketing globale**.
- **Besoins** : fiabilité, scalabilité, personnalisation, support premium.

+ Poser une question



Télécharger

1

Démo : des agents IA marketing prêts à l'emploi

The screenshot displays the 'ASSISTANT IA' interface within the GetQuanty application. The left sidebar contains a navigation menu with the following items: ACCUEIL, ENTREPRISES, CONTACTS, CAMPAGNES, PERFORMANCE, Analytics B2B, Vos Campagnes, TOP 10, Vos Décideurs, Reporting, Smartdata, Assistant IA (marked with a 'NEW' badge), PARAMÉTRAGES, and CONNEXIONS. The main content area is titled 'ASSISTANT IA' and features a header with a notification icon, the name 'Xavier', and a profile icon. Below the header, the section 'Mes Assistants IA' is displayed, accompanied by a download icon and a link to a video guide. The interface presents six AI agents in a grid:

- Tchat**: Tchatez avec l'IA. Cet assistant vous permet d'interagir avec l'IA sous forme de tchat interactif.
- Write**: Boost mon contenu. Cet assistant va vous aider à créer des contenus de qualité en un temps record.
- E-mailing**: Boostez vos Emailings ! Cet assistant va vous aider à améliorer la qualité et l'efficacité de vos campagnes emailing.
- Brand**: Booste ma marque ! Cet assistant va vous aider à améliorer la description marketing et le positionnement de vos offres et de votre entreprise.
- Webinar**: Booste mon Webinaire ! Cet assistant va vous aider à préparer et promouvoir vos webinaires.
- Linkedin**: LinkedIn Profiler. Cet assistant va vous aider à mieux comprendre la personnalité de vos contacts linkedin et communiquer plus efficacement avec eux.

The user's name 'Xavier Paulik' is visible in the top right corner of the main content area.

1 Démo : des solutions de ciblage économiques intelligentes

Sales Upgrade XP Xavier Paulik 978 Credits

Dashboard Prospects Ma liste Reports

Filtres 2 Enregistrer les filtres

Recherche sémantique

Notre algorithme d'intelligence artificielle analyse les sites web des entreprises pour identifier celles dont l'activité correspond le mieux à votre recherche. La recherche sémantique est une méthode très précise pour identifier les entreprises par des termes liés à leurs activités contenues dans leur site web. Pour maximiser les résultats, votre recherche doit être précise. Une recherche très vague ou générique ne retournera pas ou peu de résultats. Par exemple : « agence » = formulation trop vague, « agence de voyages » ou « agence immobilière » = formulation correcte...

1 sélectionné(s) les entreprises qui nettoient les chantiers Rechercher

Suggestion de synonymes

Voici une proposition de synonymes pour vous aider dans votre prospection. Cliquez dessus pour les ajouter à la recherche.

entreprises de nettoyage de sites prestataires de nettoyage de chantiers sociétés de nettoyage de chantiers sociétés de nettoyage de construction entreprises de nettoyage de travaux

Secteurs d'activités les plus représentés

Visualisez la répartition de vos résultats par secteur d'activité et affinez votre recherche en ciblant les plus pertinents.

- 81 - Activités de services pour les bâtiments et l'aménagement paysager (3572)
- 46 - Commerce de gros (271)
- 96 - Activités de services aux personnes (193)
- 88 - Activités d'action sociale sans hébergement (132)
- 70 - Activités des sièges sociaux et conseil de gestion (128)

LOCALISATION CONTACT EMPLOYÉS NATURE LISTE

LOCALISATION	CONTACT	EMPLOYÉS	NATURE
Ile-de-France, France	📞	De 0 à 9	Siège
Languedoc-Roussillon, France	📞	De 0 à 9	Siège
Ile-de-France, France	📞	De 500 à 999	Siège
Provence-Alpes-Côte-d'Azur, ...	📞	De 0 à 9	Siège
Bretagne, France	📞	De 250 à 499	Siège
Bretagne, France	📞	De 1 000 à 4 999	Siège
Bretagne, France	📞	De 250 à 499	Siège
Bretagne, France	📞	De 250 à 499	Siège
Bretagne, France	📞	De 250 à 499	Siège
Bretagne, France	📞	De 250 à 499	Siège
Bretagne, France	📞	De 250 à 499	Siège

Voir les résultats (10 391)



ENRICHISSEMENT CONTACTS PUBLICS ORGANIGRAMME - Sociétés / Find people Table

Default view 12/32 columns 688/688 rows No filters 1 sort Search

	Find people	Company Domain	LinkedIn Profile	Work Email
1	Luigi Panariello	use Metropo... airbus.com	https://www.linkedin.co...	luigi.panariello@airbus.com
2	sebastien MORA	use Metropo... airbus.com	https://www.linkedin.co...	sebastien.mora@airbus.com
3	Daublain Thierry	use Metropo... airbus.com	https://www.linkedin.co...	daublain.thierry@cassidian.com
4	Maillard Michael	as Metropolit... airbus.com	https://www.linkedin.co...	michael.maillard@airbus.com
5	Carlos MIRANDA DO ...	ence-Alpes-... airbus.com	https://www.linkedin.co...	carlos.miranda@airbus.com
6	Xavier Denis	Metropolitan... airbus.com	https://www.linkedin.co...	xavier.denis@airbus.com
7	Jean-baptiste Foissac	use Metropo... airbus.com	https://www.linkedin.co...	jean-baptiste.foissac@airbus.com
8	Alain BONREPAUX	itanie, France airbus.com	https://www.linkedin.co...	alain.bonrepaux@airbus.com
9	Saurabh Awasthi	airbus.com	https://www.linkedin.co...	saurabh.awasthi@fr.airbus.com
10	Ian Lowes	ccitanie, Fra... airbus.com	https://www.linkedin.co...	
11	Louis REGIS	ccitanie, France airbus.com	https://www.linkedin.co...	louis.regis@fr.airbus.com
12	Philippe PEZET 裴卓飞	ccitanie, France airbus.com	https://www.linkedin.co...	philippe.pezet@airbus.com
13	Eric Hélier	ccitanie, Fran... airbus.com	https://www.linkedin.co...	eric.helier@airbus.com
14	Rinaldo Denis	nce-Alpes-C... airbus.com	https://www.linkedin.co...	
15	Davy Talbourdet	as Metropolit... airbus.com	https://www.linkedin.co...	



Apollo.io
https://www.apollo.io

Key benefits

- Discover enrichable data**
See job changes, missing emails, and CRM fields ready for enrichment.
- Detect and merge duplicates**
Keep your records clean and streamlined.
- Track enrichment activities**
Monitor enrichment job performance and credit usage efficiency.



- 2 -

**Détecter le bon moment pour appeler et
concentrer son effort**

Interagissez-vous avec votre audience cible ?

Vos prospects vous ont trouvé sur le web ... **interagissez-vous avec eux ?**

1% de votre audience est exploitée via vos formulaires !

L'IA peuvent vous permettre rapidement

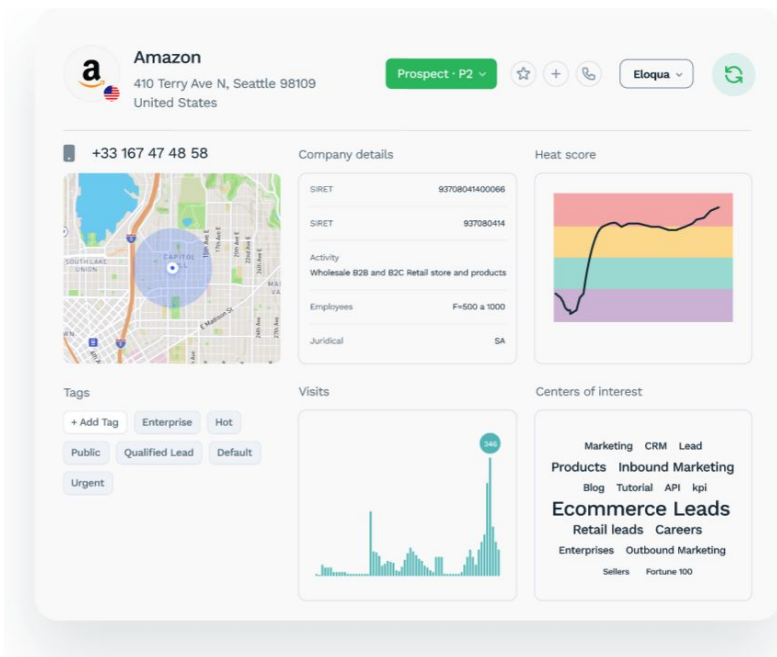
- d'identifier les prospects qui vous ont trouvé
- de relancer les prospects dans votre cible qui n'ont pas converti
- d'augmenter la conversion directe !

LA solution : scorer automatiquement ses leads par l'IA

Tracer et **regrouper** les interactions **d'une entreprise** sur les différents canaux et calculer un **score de maturité**

Mapper avec les **personas** recherchés pour **filtrer** les leads à réel potentiel et **générer un flux de leads qualifiés vers le CRM**

Détecter quand un prospect **revient** sur le site pour concrétiser son projet, parfois plusieurs mois après un 1er contact , **l'engager** via des popups, bots.. ou votre commercial !



2 Démo

GetQuanty

ACCUEIL

ENTREPRISES

Entreprises identifiées

Look alike

Favorites

A rappeler

Non Affectées

Traitées

CONTACTS

CAMPAGNES

PERFORMANCE

PARAMÉTRAGES

CONNEXIONS

Découvrez cette fonctionnalité

http://www.getquantity.com

20.09.2023 - 27.09.2023

Choisir un Persona

Catégories Types Mediums Objectifs Segments Campagnes Chaleur

Filtres avancés

Entreprises Visites

> 500 Entreprises identifiées

Trier par Date de visite

☐		MEDIAVILLE	1	@ 0	Tierce maintenance de systèmes et d'applications informatiques SAS 35510 D = 100 a 250 NAF: 62.02B	prospect -P2 G...	☆	+
☐		CENTRALWEB	2	@ 1	Conseil en systèmes et logiciels informatiques SAS 75014 B = 10 a 50 NAF: 62.02A	Client -CHURN	☆	+
☐		INDEXEL	1	@ 1	Édition de revues et périodiques SAS 75012 B = 10 a 50 NAF: 58.14Z	Client -GetQuanty	☆	+
☐		CAFES RICHARD	6	@ 0	Transformation du thé et du café SAS 92230 E = 250 a 500 NAF: 10.83Z	Client -GetQuanty	☆	+
☐		Tweedy, Browne Company	3	@ 0	WEALTH MANAGEMENT 069026893 1-50 EMPLOYEES	prospect -P2 G...	☆	+
☐		GETQUANTY	54	@ 26	Conseil en systèmes et logiciels informatiques SAS 75002 B = 10 a 50 NAF: 62.02A	interne	☆	+

- 2 -

Accélérer la prise de contact par les commerciaux

Exploitez-vous vraiment vos leads ?

80% des leads livrés par le marketing ne sont pas traités par les équipes commerciales

25% des contacts dans votre CRM sont périmés tous les ans

L'IA peut permettre à vos commerciaux

- de mettre à jour votre CRM avec les bons contacts
- de personnaliser chaque prise de contact (emails et messages personnalisés)
- de tripler votre prise de rendez-vous !

LA solution

1- Filtrez dans le CRM les leads réactifs par de la data externe

- > agents IA et connecteurs sur mesure : n8n, zapier
- > signaux d'achats (intentdata) : getquantiy
- > ou extension qui augmente votre CRM : ClicSight

2- Enrichissez vos données avec des contacts à jour

- > via des outils sur vos listes (cher mais pratique) : Apollo, Clay, FullEnrich
- > via une extension directement depuis linkedin ou le site web du prospect : Ksapr, Lusha, ClicSight

3- Envoyez des messages ultra-personnalisés !

- > agent IA SEO / SEA pour trouver les bons mots-clés
- > livres blancs, business cases, séquences email ciblées

3 Démo

The image displays two overlapping software interfaces. The background interface is Dynamics 365 Sales, showing a customer record for 'ALTERNIUM'. The foreground interface is GetQuantity, showing a company profile for 'ALTERNIUM'.

Dynamics 365 Sales Interface:

- Header:** Dynamics 365 | Version d'évaluation de Sales
- Left Navigation Panel:**
 - Mes tâches
 - Tableau de bord
 - Accélérateur des ven...
 - Activités
 - Calendrier
 - Tâches
 - Appels
 - Pipeline
 - Prospects
 - Opportunités
 - Prévisions
 - Clients
 - Contacts
 - Comptes
 - Apprendre
 - Ressources
 - Ventes
- Main Content Area:**
 - Customer Card:** ALTERNIUM - Enregistré, Compte. Includes fields for Nom du compte, Téléphone (0144060060), Télécopie, Site web (http://www.alternium-interim.fr), Compte parent, and Symbole de l'action.
 - Chronologie:** Section for tracking interactions with a search bar and a 'Démarrer' button.
 - ADRESSE:** Section for address details.

GetQuantity Interface:

- Header:** GetQuantity
- Navigation:** Entreprise, Contact
- Company Profile:** ALTERNIUM, 60 RUE DE L ARCADE - 75008 PARIS 8, 0144060060.
- Buttons:** prospect, Organigramme, Synchroniser avec.
- Interactions Table:**

	16/11/2020	12/05/2023
724 visites Total	1ère visite	Dernière visite
- Footer:** Dernier visiteur identifié: nelly.bergeot@alternium-interim.fr le 19/10/2022. Top visiteurs identifiés.

The background is a solid teal color. On the left, there is a faint, semi-transparent image of a laptop screen displaying a dashboard with a line chart and a '20%' indicator. On the right, there is a faint, semi-transparent image of a white pot containing green grass. In the top right corner, there is a grid of white circles. The text is centered in the middle of the image.

**L'IA permet de focaliser
les actions Sales et Marketing** sur les
prospects et clients
à plus forte valeur ajoutée
pour l'entreprise

QU'EST CE QUE CA CHANGE POUR LA PROSPECTION?

Jusqu'à 10 fois plus de leads

qualifiés "MQL" à traiter, **en flux tendu**, et qui **transforment plus que les formulaires**

Une répartition plus claire

le Marketing qualifie la bonne entreprise, **le Sales qualifie** le bon contact.

Une nouvelle approche

contacter un lead "chaud" qui n'a pas laissé ses coordonnées, c'est **entre la prospection à froid et le formulaire**

Une prospection focalisée

et **mieux acceptée par les sales** car **Getquanty sécurise le retour dans le pipe** dès que le projet se concrétise

QUELS RESULTATS SUR L'ACQUISITION ?

Cout du Lead

Sans GetQuanty

FORMULAIRE	200€
LIVRE BLANC	70€
WEBINAR	10€
NETWORK	30€
EVENT	75€

Avec GetQuanty

TOP LEAD SEO	5€
TOP LEAD SEA	15€

Valeur du Lead

Lead Marketing	10€
Lead traité Sales	20€
RDV pris	270€
Client Signé TEST	2000€
Client Engagé	3000€

X 8 leads qualifiés en plus via GQ

Coût au lead qualifié / 10

QUELS RESULTATS SUR LA PRISE DE RENDEZ-VOUS?

Prospection à froid

Nombre d'appels	Appels décrochés	Leads Qualifiés	Nombre de RDV obtenus	Taux de conversion
1000	150	45	22	2,4%

VS

Avec de la data Getquanty :

Nombre d'appels	Appels décrochés	Leads Qualifiés	Nombre de RDV obtenus	Taux de conversion
1000	400	117	58	6,4%

5 -

Comment aller plus loin ?

BONUS

Les assistants marketing de GetQuanty en accès libre jusqu'à 100k tokens !

Bienvenue sur **GETQUANTY**

Créez votre compte

Prénom

Xavier

Nom

Paulik

Entreprise

GETQUANTY

Fonction

CEO

Phone

+33617243756

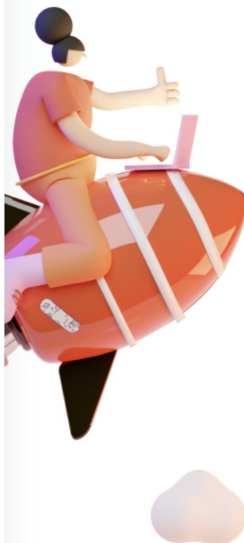
Votre adresse email

xavier.paulik@webleads-tracker2.com

Votre mot de passe

S'inscrire

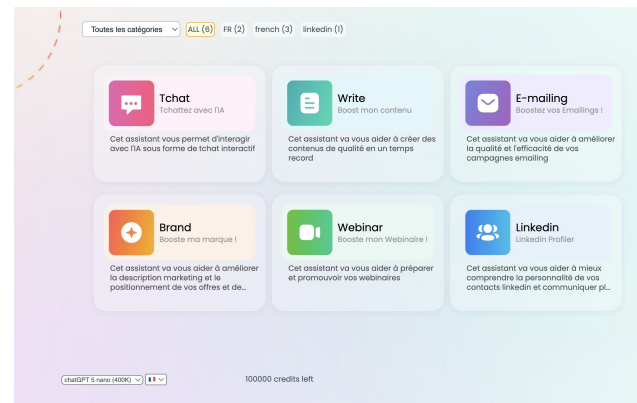
Vous avez déjà un compte ? [Connectez-vous](#)



Téléchargez

Inscription gratuite sur

<https://apps.getquanty.com>



L'extension ClicSight by GetQuanty, pour booster ses ventes T4 gratuit dans sa version freemium avec 50 contacts offerts !

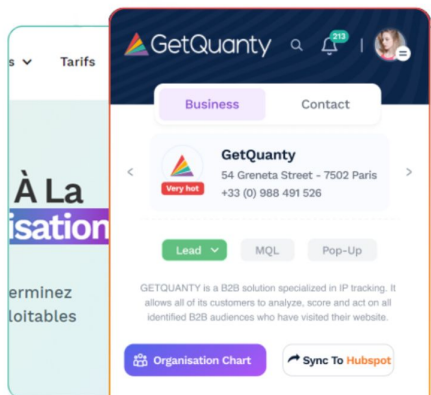
Révolutionnez Votre Prospection B2B

L'extension **ClicSight** by Getquanty vous permet de retrouver en un clic l'ensemble des informations des sociétés et des contacts depuis un site internet, votre CRM ou encore LinkedIn.

Télécharger l'extension



Découvrir en vidéo



A **télécharger** dès maintenant sur le ChromeStore !

Activation sur :
<https://eqy.link/growth>

L'extension Clicsight, la solution pour engager vos prospects au **bon moment** et depuis **n'importe où** sur le web

L'extension GetQuanty s'intègre à tous vos outils de prospection (CRM, Réseaux professionnels) et vous révèle en temps réel l'évolution de vos prospects et les meilleurs insights commerciaux.

Une offre GetQuanty réservée aux participants du webinar pour doper sa prospection à l'IA sur T4

Ne laissez plus vos prospects et vos opportunités commerciales passer inaperçus.

Transformez votre site web en votre meilleur assistant commercial – avec GetQuanty

10x

plus de leads qualifiés

40%

de réduction
des coûts
d'acquisition

+20%

Taux de closing

Comment GetQuanty aide les
équipes Marketing

Comment GetQuanty aide les
équipes de Vente

Comment GetQuanty aide les
Agences

15 jours de leads qualifiés offerts

- + détection et scoring de vos visiteurs
- + 1 fichier de leads livré en fin de campagne
- + audit de votre audience gratuit sur dashboard B2B
- + sans engagement
- + à activer sur le mois de septembre
- + aucun paramétrage nécessaire

> demande de démo avec le code "RENTREE 2025" sur
<https://www.getquanty.com/fr/demande-de-demo/>

Besoin d'aide ?

1- Utilisez des Agents IA pré-entraînés plutôt que chatGPT

- > les agents Getquantity : apps.getquantity.com
- > créez et personnalisez les vôtres avec [Zenbaia](#)

2- Mesurez vos progrès grâce au dashboard B2B

- > dashboard [Indexel-GetQuantity](#)

3- Faites-vous accompagner par des experts !

- > test d'audience accompagné par un expert GetQuantity
- > nos partenaires complètent vos bases et/ou réalisent des campagnes ciblées : mailing, phoning, linkedin..



A vous de jouer !