

PÉPITE #20

À quoi ça pourrait ressembler ?

Vendeur AI

Un expert produit AI intégré sur la page produit pour répondre aux questions des clients.

Vendeur AI invite les clients à poser des questions spécifiques sur les sites e-commerce. C'est un module conversationnel directement sur les pages produits, qui brise le blocage de l'invite de texte vide ("posez une question...") en proposant de cliquer sur les 3 questions les plus posées sur le produit. Une barre de saisie permet d'en poser d'autres, le "vendeur" répond au client avec précision et adaptation à son contexte, sans halluciner, à la manière de Rufus (Amazon) ou AskDialog.

IA générative discrète au service du client

Pas de chatbot, pas de forcing. Une interaction naturelle dans le corps de la page client, qui rend possible des interactions précises et adaptées à chaque client.

L'IA puise ses réponses dans les fiches produits, le SEO, les FAQs et les documents.

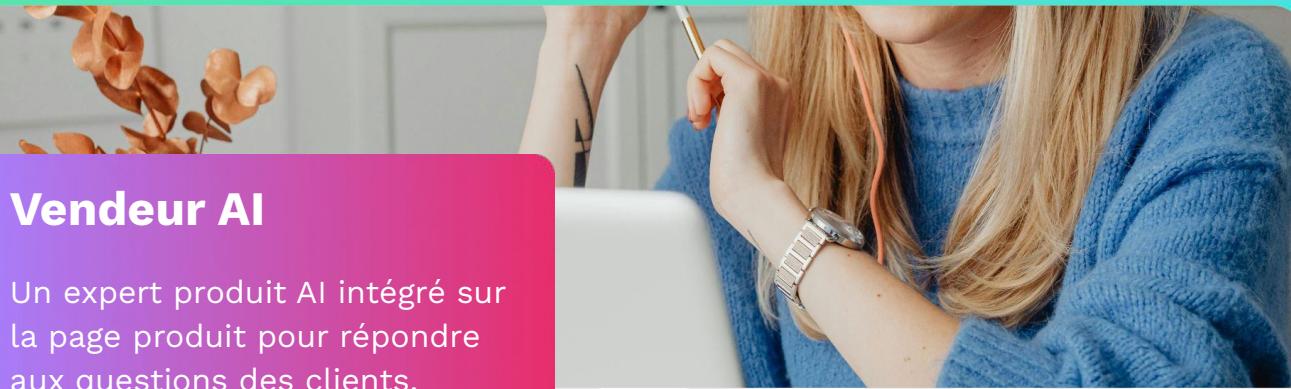
Accélérateur de conversion

Répondre précisément aux clients permet de lever les objections à l'achat et voit une augmentation de conversion forte pour les clients qui interagissent.

Simplificateur de pages produits

La hiérarchie des pages produits devient vite une surenchère qui perd le client (FAQ, fiche technique, avis, promos, produits comparables etc).

Vendeur AI filtre et centralise uniquement l'information utile à chaque client unique.



Les bénéfices de faire-ensemble pour ton entreprise

Partage de l'expertise d'intégration

Process de testing et d'intégration dans le front de chaque site facilité.

Modèles AI enrichis par les discussions dans chaque entreprise

Permet d'avoir des réponses plus fines et une meilleure fiabilité de manière accélérée.

L'avis des experts



Matthieu JOLLY
Fondateur SEENAPSE



François COURTIN
Incubation, The field

Peut-être qu'un jour un agent IA fera les courses à la place du consommateur. D'ici là, il manque encore de conseil sur les sites internet, les chatbots en bas de page restant limités. D'où l'émergence récente des « AI conversations » intégrées directement dans les pages produits. Saisir cette tendance en premier pour mieux accompagner l'acheteur ? Un grand OUI.