



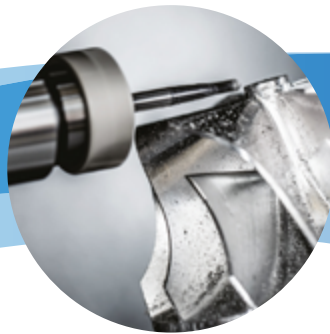
## 1. CONTEXTE

CP3i est une entreprise spécialisée dans la mesure et la maintenance industrielle.

Pour répondre aux enjeux des leurs clients, ils ont imaginé une nouvelle solution : Hiteam, qui mise sur l'intelligence artificielle et une connaissance pointue des machines pour aider les industriels à créer la bonne pièce, du premier coup.

## 2. PROBLÉMATIQUE

Pour lancer leur nouvelle offre Hiteam, les équipes de CP3i ont besoin de connaître le profil de leurs futurs clients et les arguments à mettre en avant pour les convaincre.



## 3. MÉTHODOLOGIE

**a.** L'équipe intendo> a accompagné CP3i dans la découverte et la compréhension de leur clientèle, actuelle et future, grâce à la méthode des persona :

Nous avons commencé par analyser l'offre Hiteam et la valeur qu'elle crée : sur qui dans l'entreprise acheteuse les fonctionnalités du produit auront-elle le plus grand impact ?

Parmi les personnes impactées par l'achat de la solution Hiteam, nous avons identifié les décideurs : ce sont les cibles commerciales à convaincre. Nous avons alors dressé leurs profils précis, avec leurs problématiques internes, leur fonctionnement et caractéristiques d'acheteurs.

Pour valider nos hypothèses, nous avons contacté directement des profils correspondants, et affiner les persona.

**b.** L'analyse des cibles commerciales a permis de déterminer les arguments phares des équipes CP3i pour convaincre leurs prospects.

Aux côtés des équipes de CP3i, nous avons formalisé une approche commerciale en identifiant quels arguments et quelles fonctionnalités mettre en avant en fonction de la cible commerciale.

---

**C.** Les experts intento> ont réuni l'ensemble des conclusions dans un document clé-en-mains : un récapitulatif des personas (cibles commerciales), de leurs fonctionnements et de leurs intérêts respectifs pour la solution Hiteam.

## 4. RÉSULTATS DE L'ACCOMPAGNEMENT

---

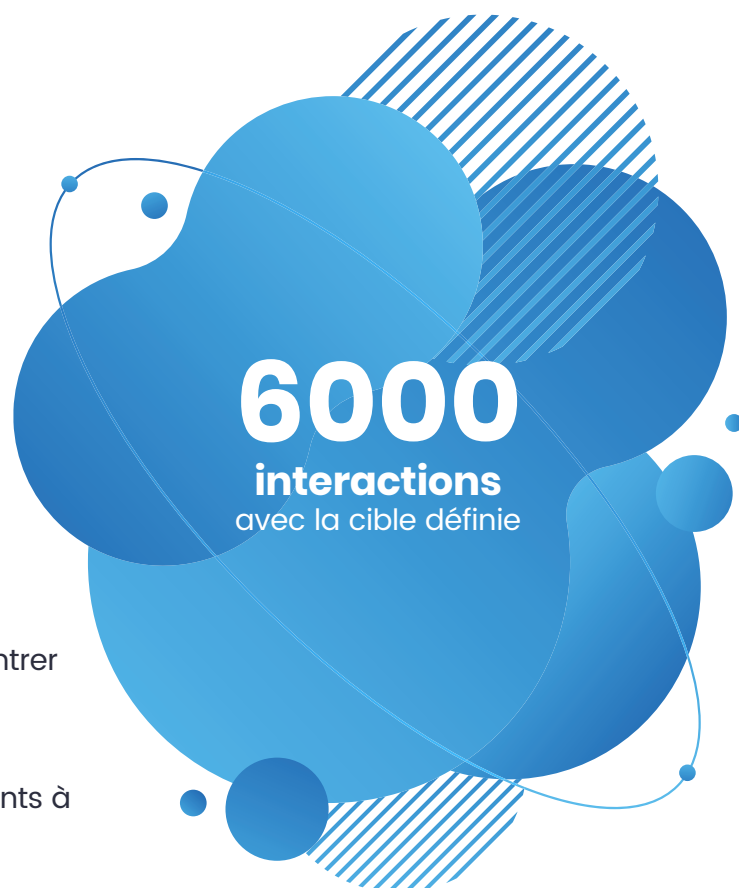
Notre équipe intento> est intervenue avant la phase de commercialisation, mais les résultats d'une telle approche ne se mesurent pas seulement en efficacité commerciale.

**Notre accompagnement a permis à CP3i de poser des fondations solides pour son nouveau produit Hiteam.**

Avec une meilleure compréhension de ses cibles commerciales :

- L'équipe de conception du produit peut se concentrer sur les fonctionnalités clés pour les acheteurs ;
- Les collaborateurs commerciaux ont une bonne approche de leurs futurs acheteurs et des arguments à mettre en avant ;
- Tous les départements peuvent s'appuyer sur une analyse fine du marché.

**Notre étude a ensuite été vérifiée par le lancement de l'offre Hiteam sur le marché, qui a d'ores et déjà convaincu plusieurs clients et poursuit son développement en France.**



«Grâce à ses actions digitales, intento> nous a permis d'élargir notre champs d'action commerciale. Auparavant nous étions une entreprise avec un périmètre d'action limité géographiquement, désormais nous pouvons toucher beaucoup plus de cibles variées et éloignées nous permettant de nous développer partout en France.»

**Cédric Pujols, Président, CP3i**