

Entreprise : Levia.ai

Intitulé de la solution proposée : Solution de commerce conversationnel avec IA à destination des retailers et e-commerce

PROBLEME METIER PRIS EN CHARGE

Problèmes :

Le canal conversationnel oblige à repenser la façon dont les visiteurs cherchent des produits sur un site internet. Les études montrent que dans un canal conversationnel les clients donnent autant d'informations sur ce qu'ils cherchent que sur qui ils sont. Répondre aux questions complexes de recherche et répondre avec la même précision qu'un vendeur en point de vente, la garantie de l'absence d'aléa en plus fait partie de notre mission.

SOLUTION

Service métier :

Solution technologique de commerce conversationnel multi-canal pensée pour accompagner les visiteurs d'un site ou les utilisateurs d'une plateforme de messagerie à tout moment du cycle de vente (avant la vente, pendant la vente, après la vente). La solution peut être déployée dans un moteur de recherche, dans un chatbot et sur tous les touchpoints du parcours d'achat.

Bénéfices attendus :

- Augmentation du taux de transformation sur les sites e-commerce
- Création d'une base de données de prospects et clients dans les plateformes de messagerie
- Réduction du taux de contact au service client
- Amélioration de la satisfaction client et de la life Time value

Solution technique :

Depuis 2017, nous accompagnons les retailers et les e-commerçants vers les nouveaux usages de leurs clients : une volonté d'une démarche plus conversationnelle, relationnelle tant sur les sites web que dans les plateformes de messagerie. Appartenant à la 2nd vague des assistants virtuels apprenant, nourris d'IA et NLU, notre technologie permet de concevoir des vendeurs virtuels entraînés (ou non entraînés selon le use case) sur des scénarios de ventes expérimentés en commerce physique et capables d'identifier la progression de l'internaute dans le funnel de vente. 30/40% des visiteurs en magasin sont convertis en clients. Ratio sans appel dans le e-retail. Levia.ai vient lever les irritants pour répliquer le même succès en ligne.

Types d'utilisateurs :

Retail & E-commerce / Direction e-commerce ou expérience client

Concurrents :

Acteurs du conversationnel capables de déployer des solutions de commerce conversationnel et notamment de search conversationnel.

INNOVATION

Etat de l'art et carences constatées :

La majorité des acteurs utilisent des plateformes de NLU fonctionnant avec des librairies d'extraction d'entités et d'intentions. Ces outils ne permettent pas de pouvoir en l'état

1. offrir des réponses aux utilisateurs cherchant des produits dans des bases de données complexes et souvent mal formatées,
2. répondre à des questions sur des dizaines de milliers de produits car ces outils nécessitent un entraînement préalable incompatible avec les besoins du Retail / Ecommerce sur la recherche d'informations produit.

Innovation apportée par la solution :

Notre solution permet de faire fonctionner les outils de NLU avec de larges bases de données + comprend un dictionnaire d'ontologie multi-langue adapté à chaque métier du retail (mode, cosmétique, vin ..) +

intègre une solution de transfert learning permettant d'obtenir des réponses à la volée à des questions posées sur un texte structuré ou non structuré (tel une fiche produit).

ENTREPRISE

Activité :

Commerce conversationnel

Adresse : 27 rue du Mogador 75009 Paris

Téléphone : 06 19 35 60 57

Web : <https://levia.ai>

Date de création : 2017

Effectifs : 12

CONTACT

Nom : ROUYRES

Prénom : Lara

Fonction : Co-Founder & CPO

Email : lara@levia.ai

Portable : 06 19 35 60 57

ATTENTES DANS LE CADRE DE L'ÉVÈNEMENT « IA ET RETAIL »

Développement commercial

Recherche de terrain d'expérimentation

Recherche de partenaire

Veille

autre : Des rencontres avec des retailers, des rencontres avec des scientifiques du sujet, partage de connaissance et d'expérience

"LEVIA