

Agent Commercial IA DITEL

Présentation générale

L'Agent Commercial IA DITEL est une solution de prospection automatisée capable d'appeler vos prospects, dialoguer de manière naturelle, qualifier leurs besoins et prendre des rendez-vous automatiquement.

L'objectif est simple :

- automatiser la prospection téléphonique,
- gagner du temps,
- augmenter le nombre de rendez-vous qualifiés,
- centraliser les échanges et les leads.

L'agent fonctionne 24h/24 et peut gérer simultanément de nombreux appels.

1. Fonctionnement général

L'Agent IA suit un scénario commercial personnalisé :

1. lancement des appels,
2. conversation avec le prospect,
3. qualification des besoins,
4. collecte des informations,
5. prise de rendez-vous,
6. enregistrement des échanges,
7. transmission des leads qualifiés.

Toutes les données sont centralisées dans la plateforme DITEL Agent.

2. Tableau de bord

Le tableau de bord permet de visualiser en temps réel :

- le nombre d'appels,
- les campagnes actives,
- les leads qualifiés,
- les rendez-vous pris,
- les formulaires complétés,
- les statistiques globales.

Il constitue le centre de pilotage principal de la solution.

3. Gestion des prospects

La plateforme permet d'importer des listes de prospects afin de lancer des campagnes d'appels automatisées.

Les prospects peuvent être classés automatiquement selon leur niveau d'intérêt :

- Lead chaud,
- Lead intéressé,
- À relancer,
- Rendez-vous pris,
- Appel transféré,
- Formulaire complété.

L'agent IA permet ainsi de concentrer votre temps uniquement sur les prospects les plus qualifiés.

4. Base de connaissances IA

L'intelligence artificielle peut être alimentée avec les informations de votre entreprise afin de personnaliser les conversations.

Vous pouvez ajouter :

- votre site internet,
- des documents PDF,
- des fiches produits,
- des scripts commerciaux,
- des réponses types,
- des textes personnalisés.

L'agent IA adapte ensuite ses réponses en fonction de vos contenus.

5. Création des scénarios de conversation

La plateforme intègre un système de création de scénarios visuels.

Vous pouvez définir :

- les messages de présentation,
- les questions à poser,
- les conditions de réponse,
- les prises de rendez-vous,
- les formulaires,
- les transferts vers un opérateur humain,
- les fins de conversation.

Chaque scénario peut être adapté à votre activité commerciale.

6. Appels automatisés

L'Agent IA peut :

- lancer des appels sortants,
- recevoir des appels entrants,
- gérer plusieurs campagnes,
- automatiser des volumes importants d'appels.

Les appels sont réalisés automatiquement selon les paramètres définis dans vos campagnes.

7. Conversations intelligentes

L'agent utilise une intelligence artificielle conversationnelle capable :

- d'échanger naturellement,
- de comprendre les réponses du prospect,
- d'adapter la conversation,
- de qualifier les besoins,
- de proposer des rendez-vous.

Les scénarios restent entièrement personnalisables.

8. Formulaires dynamiques

Pendant les conversations, l'agent peut collecter automatiquement des informations :

- nom,
- société,
- téléphone,
- email,
- besoin,
- budget,
- délai,
- commentaires.

Ces données sont enregistrées automatiquement dans la plateforme.

9. Gestion des rendez-vous

L'agent peut proposer et planifier des rendez-vous directement dans votre agenda.

Les paramètres disponibles :

- jours d'ouverture,
- horaires disponibles,
- durée des rendez-vous,
- temps entre deux rendez-vous,
- limite quotidienne.

Les rendez-vous apparaissent automatiquement dans le calendrier de la plateforme.

10. Historique des appels

Tous les appels sont enregistrés et archivés.

Pour chaque appel, vous pouvez consulter :

- la date,
- le statut,
- la durée,
- l'enregistrement audio,
- la transcription,
- les informations collectées.

Cela permet un suivi précis des campagnes commerciales.

11. Campagnes d'appels en masse

La plateforme permet de lancer des campagnes automatisées sur un grand nombre de prospects.

Le système gère automatiquement :

- les appels en attente,
- les appels en cours,
- les appels terminés,
- les échecs,
- les relances.

Cette fonctionnalité permet d'automatiser la prospection à grande échelle.

12. Intégrations et automatisations

La plateforme peut communiquer avec des outils externes grâce aux intégrations disponibles.

Exemples :

- CRM,
- automatisations,
- emails,
- outils marketing,
- notifications,
- applications tierces.

Les informations collectées peuvent être envoyées automatiquement vers d'autres systèmes.

13. Reporting et statistiques

Des statistiques détaillées permettent de suivre :

- le nombre d'appels,
- les leads générés,
- les rendez-vous obtenus,
- les taux de conversion,
- les campagnes les plus performantes.

Ces informations permettent d'optimiser les performances commerciales.

14. Mise en place de la solution

La mise en place comprend généralement :

1. création du compte,
2. configuration des campagnes,
3. création des scénarios,
4. import des prospects,
5. configuration des rendez-vous,
6. personnalisation de l'IA,
7. lancement des appels.

La solution peut être opérationnelle rapidement selon les besoins du client.

15. Avantages de l'Agent Commercial IA DITEL

- automatisation de la prospection,
 - gain de temps important,
 - augmentation du volume d'appels,
 - qualification automatique des leads,
 - prise de rendez-vous intégrée,
 - suivi centralisé,
 - reporting détaillé,
 - fonctionnement 24h/24.
-

16. Conclusion

L'Agent Commercial IA DITEL permet aux entreprises d'automatiser leur prospection téléphonique et de transformer leurs leads en rendez-vous qualifiés grâce à une intelligence artificielle conversationnelle avancée.

La solution combine :

- automatisation,
- intelligence artificielle,
- téléphonie,
- gestion des leads,
- suivi commercial.

afin d'offrir un véritable système de génération de rendez-vous automatisé.